Ziua de astăzi contează

This edition published by arrangement with Center Street, New York, USA

Today Matters

Copyright © 2004 by John C. Maxwell

© 2020 Editura ACT și Politon pentru prezenta ediție românească

Editura ACT și Politon

Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202.

tel: 0723 150 590, e-mail: office@actsipoliton.ro

www.actsipoliton.ro

Traducător: **Bogdan Ghiurco**
Redactor: **Maria Nicula**
Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu**
Coperta: **Marian Iordache**
Copyright Manager: **Andrei Popa**

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
MAXWELL, JOHN C.
Ziua de astăzi contează: 12 practici zilnice pentru un succes garantat al zilei de mâine / John C. Maxwell; trad.: Bogdan Ghiurco. - București: ACT și Politon, 2020

ISBN 978-606-913-556-3

I. Ghiurco, Bogdan (trad.)
159.9

AVERTISMENT: Distribuirea, copierea sau piratarea în orice fel a acestei cărți nu este pedepsită numai prin lege, dar contravine și tuturor normelor și principiilor etice și sănătoase pe care un astfel de titlu le promovează. Ce fel de efect va avea energia pe care vreți să o transmiteți mai departe, dacă aceasta vine prin furt, ilegalitate și lipsă de respect față de autor și față de toți cei care au contribuit la crearea acestei cărți, astfel ca ea să ajungă la dumneavoastră? Împărtășiți cu ceilalți informațiile importante, valorile și lecțiile pe care le-ați aflat din acest material, într-un mod corect și responsabil.

JOHN C. MAXWELL

Ziua de astăzi contează

12 practici zilnice
pentru un succes garantat
al zilei de mâine

Traducere de Bogdan Ghiurco

ACT și Politon

2020

Ziua de astăzi contează este dedicată primei noastre nepoate, Madeline Elizabeth Miller. Mama ei este lumina ochilor mei, iar Madeline este raza noastră de soare. Pe măsură ce creşte, îi dorim să valorifice potenţialul fiecărei zile.

Mulțumiri

Aș dori să le mulțumesc următoarelor persoane:

Lui Margaret Maxwell, care face din fiecare zi a vieții mele o capodoperă;

Lui Charlie Wetzel, scriitorul meu;

Lui Kathie Wheat, care îmi face documentația;

Stephaniei Wetzel, care îmi corectează și editează fiecare pagină de manuscris;

și Lindei Eggers, asistenta mea.

Doar astăzi…

Doar astăzi… voi alege și manifesta atitudinile potrivite.
Doar astăzi… voi stabili și acționa asupra priorităților importante.
Doar astăzi… voi cunoaște și voi urma regulile sănătoase.
Doar astăzi… voi comunica cu familia și îmi va păsa de ea.
Doar astăzi… voi exersa și dezvolta o gândire bună.
Doar astăzi… voi lua și respecta angajamentele potrivite.
Doar astăzi… voi obține și gestiona corect veniturile.
Doar astăzi… îmi voi aprofunda și manifesta credința.
Doar astăzi… voi iniția și investi în relații solide.
Doar astăzi… îmi voi plănui și îmi voi modela generozitatea după voie.
Doar astăzi… voi adopta și voi da curs valorilor bune.
Doar astăzi… voi căuta și experimenta schimbarea.
Doar astăzi… voi acționa conform acestor decizii și voi exersa aceste deprinderi, pentru ca

într-o zi… să văd urmările unei zile trăite așa cum trebuie.

Cuprins

Mulțumiri 6
Doar astăzi... 7

1. De multe ori, se alege praful de ziua de astăzi. Ce piesă lipsește? 9
2. Ziua de astăzi poate deveni o capodoperă 31
3. ATITUDINEA de astăzi îmi oferă posibilități 57
4. PRIORITĂȚILE de astăzi mă ajută să mă concentrez 87
5. SĂNĂTATEA de astăzi îmi dă putere 115
6. FAMILIA de astăzi îmi oferă stabilitate 143
7. GÂNDIREA de astăzi îmi asigură un atu 171
8. DĂRUIREA de astăzi mă face să perseverez 201
9. BANII de astăzi îmi oferă opțiuni 231
10. CREDINȚA de astăzi îmi oferă împăcare 255
11. RELAȚIILE de astăzi mă împlinesc 279
12. GENEROZITATEA de astăzi îmi conferă semnificație 307
13. VALORILE de astăzi îmi oferă îndrumare 333
14. DEZVOLTAREA PERSONALĂ de astăzi îmi dă potențial 355

CONCLUZIE. Cum să faci ca ziua de astăzi să conteze 383

NOTE 387
DESPRE AUTOR 401

CAPITOLUL 1

De multe ori, se alege praful de ziua de astăzi. Ce piesă lipsește?

Acum câteva săptămâni, răscoleam printr-o cutie cu cărți vechi din pivniță, căutând ceva de citit pentru nepoții mei, când am dat peste o carte pe care soția mea Margaret și cu mine i-o citeam fiicei noastre Elisabeth când era mică. Se numește *Alexander and the Terrible, Horrible, No Good, Very Bad Day* (*Alexandru și ziua lui oribilă, teribilă, deloc bună, foarte proastă)*[*], de Judith Viorst. Este povestea unui băiețel a cărui zi se năruie. Începe în felul următor:

> „M-am dus la culcare cu guma de mestecat în gură, iar acum am gumă în păr, și când m-am dat jos din pat azi-dimineață m-am împiedicat de skateboard [...] și mi-am dat seama că va fi o zi oribilă, teribilă, deloc bună, foarte proastă."[1]

Din acel moment, ziua lui Alexandru continuă să devină tot mai rea, în timp ce merge la școală, ajunge în cabinetul stomatologului și trebuie să meargă să cumpere

---

* Apărută în traducerea lui Vlad Zografi, la Editura Vlad și cartea cu genius, București, 2018. (n.tr.)

haine împreună cu mama lui. Are o zi groaznică. Până şi pisica familiei pare să aibă un dinte împotriva lui.

Ce piesă lipsește?

Copiii noştri s-au dat mereu în vânt după cartea lui Viorst. Şi cred că noi, adulţii, ne-am distrat la fel de mult citind văicărelile arţăgoase ale micuţului Alexandru, pe cât s-au distrat ei ascultându-le. Dar nu este deloc amuzant când simţi că ziua ta seamănă cu cea a lui Alexandru. Cine aşteaptă cu nerăbdare o zi plină de obstacole, încercări şi impedimente, în care ceva şi mai rău pare să pândească la fiecare colţ?

Când trebuie să luăm în piept ziua de astăzi, semănăm cu Alexandru mai mult decât am vrea să recunoaştem. Poate că nu ne trezim cu gumă în păr şi nu simţim că familia şi prietenii ne poartă sâmbetele, însă, de multe ori, de zilele noastre se alege praful. În consecinţă, par nişte zile foarte proaste.

Cât de des ai o *zi grozavă*? Este ea o normă sau o excepţie pentru tine? Gândeşte-te la ziua astăzi, de exemplu. Cum ai evalua-o? Până acum, a fost o zi grozavă? Sau nu a fost prea grozavă? Poate că nici nu te-ai gândit la asta până acum. Dacă ţi-aş cere să evaluezi ziua de astăzi pe o scară de la 1 la 10 (unde 10 reprezintă perfecţiunea), ai şti măcar ce notă să îi dai? Pe ce ţi-ai baza evaluarea? Ar avea legătură cu felul în care te simţi? Ar depinde de numărul de sarcini pe care le-ai bifat pe lista ta de obligaţii? Ţi-ai nota ziua în funcţie de cât timp ai petrecut cu o persoană iubită? Cum ai defini succesul zilei de astăzi?

Cum influențează ziua de astăzi succesul zilei de mâine?

Toată lumea vrea să aibă o zi bună, dar nu mulți știu cum arată o zi bună și foarte puțini știu cum să-și creeze una. Un număr și mai mic de oameni înțeleg că *modul în care îți trăiești ziua de astăzi influențează ziua de mâine*. De ce se întâmplă asta? Rădăcina problemei este că majoritatea oamenilor înțeleg greșit succesul. Dacă avem o perspectivă defectuoasă a succesului, atunci adoptăm o abordare defectuoasă a zilei noastre. În consecință, se alege praful de ziua de astăzi.

Urmărește aceste concepții greșite des întâlnite în privința succesului și răspunsurile care le însoțesc adesea:

CREDEM CĂ SUCCESUL ESTE IMPOSIBIL – PRIN URMARE, ÎL CRITICĂM

Psihiatrul M. Scott Peck își începe cartea de succes *The Road Less Traveled* (*Drumul mai puțin umblat)*[*] cu următoarele cuvinte: „Viața e dificilă". A continuat afirmând: „Multă lume nu vede pe de-a-ntregul adevărul faptului că viața e dificilă. În schimb, oamenii se plâng mai mult sau mai puțin zgomotos sau subtil de enormitatea problemelor lor, a greutăților și dificultăților lor, de parcă viața ar fi în general ușoară sau *ar trebui* să fie ușoară."[2] Pentru că vrem să credem că viața ar trebui să fie ușoară, presupunem adesea că orice lucru dificil trebuie să

---

[*] Apărută în traducerea lui Lucian Popescu cu titlul *Drumul către tine însuți* la Editura Curtea Veche, București, 2013. (n.tr.)

fie imposibil. Când succesul ne ocoleşte, suntem tentaţi să aruncăm prosopul şi să presupunem că e de neatins.

Apoi, începem să-l criticăm. Spunem: „Oricum, cine are nevoie de succes?!" Iar dacă cineva, despre care noi considerăm că nu merită, are totuşi succes, atunci *chiar* că ne ieşim din pepeni. Asemenea jurnalistului şi autorului de proză scurtă Ambrose Bierce, vedem succesul ca fiind „acel păcat de neiertat împotriva semenilor"[3].

CREDEM CĂ SUCCESUL ESTE MISTIC – PRIN URMARE, ÎL CĂUTĂM

Dacă succesul ne ocoleşte, însă nu am renunţat cu totul la luptă, atunci îl privim, de multe ori, ca pe un mare mister. Credem că tot ce trebuie să facem pentru a reuşi este să găsim formula magică, glonţul de argint sau cheiţa de aur care să ne rezolve toate problemele. Acesta este motivul pentru care există atât de multe cărţi despre slăbit pe lista bestsellerurilor şi atât de multe toane manageriale implementate în birourile corporaţiilor, an de an.

Problema este că ne dorim roadele succesului fără a fi dispuşi să plătim preţul pentru ele. Seth Godin, autorul cărţii *Permission Marketing (Marketingul bazat pe permisiune)*, a scris recent despre această problemă existentă în lumea afacerilor. El consideră că liderii din business caută frecvent soluţii rapide pentru companiile lor. Însă ne avertizează că „ar trebui să încetăm să cumpărăm soluţii-fulger".

„Nu poţi câştiga aurul olimpic după doar câteva săptămâni de antrenament intensiv", spune Godin. „Nu există vedete apărute peste noapte. Marile firme de avocatură

sau companiile de design nu răsar peste noapte… Toate marile companii, toate marile formaţii şi toate carierele de succes s-au construit exact în acelaşi fel: bucăţică cu bucăţică, pas cu pas, puţin câte puţin."[4] Nu există o soluție magică pentru succes.

CREDEM CĂ SUCCESUL ȚINE DE NOROC – PRIN URMARE, SPERĂM SĂ-L AVEM

De câte ori nu ai auzit spunându-se: „S-a aflat la locul potrivit în momentul potrivit", pentru a explica succesul cuiva? Este un mit, la fel ca şi ideea succesului obţinut peste noapte. Şansa de a avea succes peste noapte este la fel de sigură ca şi biletul câştigător la loto: una la 50 de milioane.

Din când în când, auzim despre câte o vedetă de la Hollywood că a fost descoperită pe când lucra ca vânzător într-o farmacie sau despre câte un sportiv care a ajuns într-o echipă profesionistă, deşi nu a început să joace decât spre sfârşitul liceului, iar acest lucru ne entuziasmează. Ce noroc! ne gândim noi. Mi se poate întâmpla şi mie! Dar acestea sunt întâmplări rare. Pentru fiecare individ care reuşeşte în viaţă în asemenea circumstanţe, există alte mii şi mii de oameni care au trudit din greu zeci de ani, ca să-şi îmbunătăţească meşteşugul şi să aibă o şansă. Şi mai există alte zeci de mii care au investit ani de eforturi, dar tot nu sunt suficient de buni ca să reuşească. Când vine vorba despre succes, eşti mai câştigat dacă sari pe el când ai ocazia, decât dacă speri să-l obţii.

CREDEM CĂ SUCCESUL ÎNSEAMNĂ PRODUCTIVITATE – PRIN URMARE, MUNCIM PENTRU EL

Am văzut odată un panou într-o companie mică pe care scria:

> Cele 57 de reguli ale succesului
>
> Nr. 1: Fă-ți treaba.
>
> Nr. 2: Restul de 56 nu contează.

Să muncești din greu și să obții rezultate te face să te simți foarte recompensat. Și mulți oameni privesc acest sentiment cu atâta reverență încât îl consideră totuna cu succesul. Fostul președinte al S.U.A., Theodore Roosevelt, a remarcat: „De departe, cel mai bun premiu pe care vi-l oferă viața este șansa de a munci din greu pentru o sarcină ce merită dusă la capăt."

Dar a considera că munca susținută este totuna cu succesul oferă o perspectivă unidimensională. (Este oare o zi fără muncă una fără succes? O persoană care se pensionează nu are succes?) În plus, nu e tot timpul adevărat. O etică a muncii solidă este o trăsătură admirabilă, însă numai munca din greu nu asigură succesul. Există o mulțime de oameni care muncesc din greu și nu cunosc niciodată succesul. Unii oameni își investesc energia în slujbe fără viitor. Alții muncesc atât de mult încât își neglijează relațiile importante, își distrug sănătatea sau sfârșesc epuizați. Poate că cei care nu muncesc din greu nu cunosc succesul, însă munca dură și succesul nu sunt unul și același lucru.

CREDEM CĂ SUCCESUL SE DATOREAZĂ OPORTUNITĂȚII – PRIN URMARE, AȘTEPTĂM SĂ SE IVEASCĂ

Mulţi oameni care muncesc foarte mult, dar, aparent, fără niciun rezultat, cred că singurul lucru de care au nevoie este o oportunitate. Mottoul lor începe cu cuvântul „dacă". Dacă şeful ar lăsa-o mai moale cu mine… Dacă aş obţine o promovare… Dacă aş avea un capital pentru început… Dacă copiii mei s-ar comporta bine… atunci viaţa ar fi perfectă. Adevărul este că persoanele care nu fac altceva decât să aştepte o oportunitate nu vor fi gata să o valorifice dacă se va ivi. După cum spune legendarul baschetbalist John Wooden: „Când se iveşte ocazia, e prea târziu să te mai pregăteşti." Iar în cazul celor cărora li se îndeplineşte o dorinţă – o promovare, o modalitate de a câştiga bani sau oricare alta –, rareori se va schimba ceva pe termen lung, dacă nu au pregătit deja terenul pentru a avea succes.

> „Când se ivește ocazia, e prea târziu să te mai pregătești."
> – JOHN WOODEN

În plus, suntem cu toţii nestatornici. Lucrul despre care credem că ne va rezolva problemele sau ne va aduce fericirea nu este trainic. E ca la vârsta de opt ani, când am spus: „De-aş avea o bicicletă nouă". De Crăciun, am primit o bicicletă Schwinn nouă, cu tot ce-i trebuie. Şi am fost înnebunit după ea vreo lună. Apoi am trecut la o nouă dorinţă de tip „dacă", despre care credeam că are să mă facă fericit. O oportunitate poate fi de ajutor, dar nu îţi garantează succesul.

CREDEM CĂ SUCCESUL SE DATOREAZĂ AUTORITĂȚII – PRIN URMARE O ALIMENTĂM

Unii oameni asociază succesul cu puterea. Punctul lor de vedere este întărit de cuvintele unor oameni puternici, precum industriaşul Andrew Carnegie, care a afirmat: „Succesul este puterea prin care obţii tot ce îţi doreşti de la viaţă, fără a încălca drepturile celorlalţi". Numeroşi oameni îşi duc viziunea despre succes şi putere cu un pas mai departe, presupunând că oamenii de succes au profitat de alţii pentru a ajunge unde sunt. Aşa că, pentru a obține ce-şi doresc, caută un mijloc de a exploata sau de a influenţa altă persoană. Ei cred că succesul poate fi obținut cu forţa.

Saddam Hussein, dictatorul Irakului, a adoptat această abordare folosind puterea, manipularea şi forţa brută. Şi-a început cariera politică pe post de executant înarmat. A ucis în numele Partidului Ba'ath pentru a urca în ierarhie, ajungând în cele din urmă vicepreşedintele Irakului în urma unei lovituri de stat date de Partidul Ba'ath. Când Hussein a ajuns să fie nemulţumit de funcţia de vicepreşedinte, a preluat pur şi simplu puterea şi s-a proclamat preşedinte.

Timp de zeci de ani, a folosit tortura, opresiunea şi crima pentru a păstra puterea. Viziunea lui era să devină eroul Orientului Mijlociu, conducătorul unificator al regiunii, un Nabucodonosor modern. Dar, la fel ca toți oamenii care fac abuz de putere pentru a reuşi – fie că este vorba despre vreun director arogant de companie sau despre vreun dictator sângeros, a eşuat în cele urmă.

Puterea, oricât ar fi de mare şi de nemilos exercitată, nu poate garanta succesul.

CREDEM CĂ SUCCESUL SE DATOREAZĂ RELAȚIILOR – PRIN URMARE, CONSTRUIM REȚELE ÎN ACEST SCOP

Care crezi că este cel mai important lucru pentru a obţine ceea ce îţi doreşti de la viaţă: *ce* ştii sau *pe cine* ştii? Dacă consideri că răspunsul este *pe cine*, atunci crezi, probabil, că succesul se datorează relaţiilor.

Oamenii care cred în relaţii consideră că ar fi reuşit în viaţă dacă s-ar fi născut în familia potrivită. Sau că norocul lor s-ar schimba brusc, dacă ar cunoaşte persoana potrivită. Dar aceste convingeri sunt greşite. Relaţiile sunt, cu siguranţă, satisfăcătoare. Iar cunoaşterea oamenilor potriviţi are beneficiile sale. Însă, de unele singure, relaţiile nu vor îmbunătăţi viaţa unui om aflat pe o pistă greşită, şi nici nu îi vor garanta succesul. Dacă ar fi aşa, copiii tuturor afaceriştilor de succes ar reuşi în viaţă. Şi rubedeniile preşedinţilor americani ar avea parte de succes. Îl mai ţii minte pe Billy Carter*? În cele din urmă, nimeni nu-şi poate construi succesul prin relaţii, decât dacă are ceva de oferit la rândul său.

* Fratele mai mic al preşedintelui american Jimmy Carter. Billy Carter şi-a încercat norocul în mai multe domenii, fiind fermier, brutar şi candidând, fără succes, la funcţia de primar al oraşului Plains, Georgia. (n.tr.)

CREDEM CĂ SUCCESUL SE DATOREAZĂ RECUNOAȘTERII – PRIN URMARE, TRUDIM PENTRU ASTA

Există în profesia ta un indicator sigur al reuşitei? Colegii tăi ar fi impresionaţi dacă ai primi recunoaşterea revistei *Fortune*, ai deveni mare campion la şah sau ai câştiga trofeul Lombardi? Dacă ai fi desemnat profesorul anului sau ţi s-ar acorda un doctorat onorific din partea unei universităţi prestigioase, asta ar însemna că ai avut succes? Poate visezi în ascuns să câştigi cândva un Oscar, un Emmy sau un Grammy. Sau te vezi acceptând premiul Pulitzer, medalia Fields ori premiul Nobel? Fiecare profesie sau disciplină are propria formă de recunoaştere. Tu te străduieşti să obţii recunoaşterea în a ta?

În Franţa, o naţiune de gurmanzi, unde bucătarii primesc cele mai mari onoruri, unul dintre cele mai înalte simboluri ale recunoaşterii pe care o poate primi cineva este să i se acorde trei stele restaurantului pe care îl conduce în ghidul Michelin. În prezent, doar douăzeci şi cinci de restaurante din toată Franţa deţin această onoare. Unul dintre ele este o unitate din regiunea Burgundiei, deţinută de Bernard Loiseau, numită Côte d'Or.

Se spune că, vreme de decenii, maestrul-bucătar Loiseau a fost obsedat de crearea restaurantului perfect şi de primirea celui mai înalt calificativ acordat de Michelin. A lucrat neobosit; este nevoie de multă muncă pentru a obţine chiar şi un calificativ de două stele, dar Loiseau l-a obţinut în 1981. După care a muncit şi mai mult. A perfecţionat fiecare fel de mâncare din meniul său. A îmbunătăţit servirea în restaurant. Şi s-a îndatorat cu 5 milioane de dolari pentru a-şi îmbunătăţi şi

extinde afacerea. Şi, în sfârşit, în 1991, a primit cea de-a treia stea. A realizat un lucru de care doar o mână de oameni au fost capabili.

„Noi vindem visuri", a spus el odată. „Suntem negustori de fericire."[5] Dar recunoaşterea primită nu i-a adus fericirea. În primăvara lui 2003, după ora prânzului, s-a sinucis prin împuşcare. Nu a avertizat pe nimeni, nici măcar n-a lăsat vreun bilet. Unii spun că era de neconsolat pentru că, într-un alt ghid de restaurante, calificativul său scăzuse de la nouăsprezece la şaptesprezece (dintr-un punctaj maxim de douăzeci). Alţii îl descriu ca fiind un individ maniaco-depresiv. Nimeni nu va şti cu adevărat de ce s-a sinucis, dar putem fi siguri că marea recunoaştere de care a beneficiat în carieră nu a fost de ajuns pentru el.

CREDEM CĂ SUCCESUL ESTE UN EVENIMENT – PRIN URMARE, ÎL PROGRAMĂM

Mi-am dedicat peste treizeci de ani din viaţă susţinând prelegeri la diverse evenimente şi organizând conferinţe prin care să îi ajut pe oameni să aibă mai mult succes şi să devină lideri mai buni. Dar sunt foarte realist cu privire la impactul limitat pe care un eveniment îl poate avea în viaţa unei persoane şi le reamintesc în mod constant participanţilor la conferinţe despre aceste limitări. Evenimentele sunt locuri minunate din care primim inspiraţie şi încurajări. De multe ori, ne determină să luăm decizii importante de schimbare. Şi ne pot oferi chiar şi cunoştinţele şi instrumentele necesare pentru început. Cu toate acestea, schimbările reale, durabile, nu se petrec

într-o clipă. Este nevoie de un întreg proces. Cunoaşterea acestui lucru m-a determinat să scriu cărţi şi să îmi înregistrez cursurile, pentru ca oamenii care au luat decizia de schimbare să aibă acces la instrumentele pe care le pot folosi după eveniment, ca să faciliteze acest proces.

Folosim această orientare procedurală la EQUIP, organizaţia nonprofit pe care am fondat-o în 1996, cu scopul de a instrui şi de a gestiona un milion de lideri din străinătate. Noi nu facem doar să apărem, să susţinem un eveniment, după care să dispărem. Noi folosim o strategie pe trei ani. Începem prin a traduce cărţile şi cursurile în limba respectivă. După primul eveniment de învăţare, le oferim liderilor cărţi şi înregistrări, pentru a-i ajuta să se dezvolte în continuare. Iar echipele noastre revin în acea ţară o dată la fiecare şase luni, pentru a preda alte aptitudini şi pentru a-i monitoriza pe lideri.

O schimbare reală și durabilă nu are loc într-o clipă. Este un proces.

Nu mă înţelege greşit. Evenimentele pot fi de mare ajutor, atât timp cât înţelegem ce pot şi ce nu pot să facă pentru noi. Vreau să te încurajez să participi la evenimentele care pot fi un catalizator al schimbării vieţii tale. Dar nu te aştepta să îţi aducă brusc succesul. Dezvoltarea vine din luarea unor decizii şi menţinerea acestora. Şi despre asta este vorba în cartea de faţă.

Ziua de astăzi contează

Oamenii obţin succesul în viaţă concentrându-se pe *ziua de astăzi*. Poate că sună răsuflat, dar ziua de astăzi este singurul moment pe care îl ai. Este prea târziu pentru ieri. Şi nu poţi depinde de mâine. Acesta este motivul pentru care ***ziua de astăzi contează***. De cele mai multe ori, asta ne scapă din vedere. De ce? Pentru că…

EXAGERĂM IMPORTANȚA ZILEI DE IERI

Adesea, succesele şi eşecurile noastre din trecut ne par mai mari dacă privim în urmă decât au fost ele în realitate. Unii oameni nu trec niciodată peste realizările din trecut: vedetele de baschet din liceu sau Miss Boboc privesc înapoi la zilele lor de glorie şi se definesc prin intermediul acelor realizări pentru următoarele două decenii. O persoană care primeşte un brevet pentru o invenţie poate să trăiască pentru totdeauna de pe urma profitului şi să nu mai muncească nicio zi în viaţă. Un agent de vânzări lâncezeşte cinci ani la rând după ce a fost recunoscut drept Angajatul Anului. De ce? Pentru că preferă să petreacă mai mult timp gândindu-se la momentele când era în vârf, în loc să încerce să atingă din nou acel nivel.

Poate că sună răsuflat, dar ziua de astăzi este singurul moment pe care îl ai. Este prea târziu pentru ieri. Şi nu poţi depinde de mâine. Acesta este motivul pentru care ***ziua de astăzi contează***.

Şi mai jalnici sunt cei care exagerează lucrurile pe care *le-ar fi putut* face. Poate ai auzit zicala: „Cu cât sunt mai bătrân, cu atât am fost mai bun”. Este un fenomen ciudat: oameni care au fost nişte sportivi mediocri în

liceu cred brusc, când ajung la treizeci de ani, că ar fi putut ajunge profesionişti. Afacerişti obişnuiţi, ajunşi la patruzeci de ani, într-o fundătură a carierei, cred că ar fi putut deveni magnaţi pe Wall Street, numai să fi avut ocazia. Aproape orice oportunitate căreia nu i s-a dat curs pare de aur acum, când este prea târziu pentru a o urma.

Apoi, mai există persoane ale căror experienţe negative le modelează întreaga viaţă. Acestea retrăiesc fiecare respingere, eşec şi vătămare suferită. Şi îngăduie acestor incidente să îi transforme în nişte captivi din punct de vedere emoţional. Prietena mamei mele încă se vaită că, la a cincea ei aniversare, tatăl ei a dat cea mai bună acadea surorii mai mici, în loc să i-o dea ei cadou. Încă o supără chestia asta – şi are optzeci şi trei de ani!

Ziua de ieri s-a încheiat aseară.

Ani de zile am ţinut pe birou un afiş care m-a ajutat să-mi păstrez perspectiva corectă faţă de ziua de ieri. Nu scria altceva decât: „Ziua de ieri s-a încheiat aseară". Îmi reamintea că, oricât de groaznic aş fi eşuat, gata, s-a terminat, ziua de azi era una nouă. Pe de altă parte, indiferent de obiectivele pe care le realizez sau de premiile pe care le primesc, acestea au un impact direct neînsemnat asupra a ceea ce fac astăzi. Nici calea spre succes nu mi-o pot sărbători.

SUPRAESTIMĂM ZIUA DE MÂINE

Care este atitudinea ta față de viitor? Ce te aștepți să-ți aducă? Crezi că lucrurile vor fi mai bune sau mai rele pentru tine? Răspunde la următoarele întrebări legate de așteptările tale pentru următorii doi-trei ani:

1. Te aștepți ca veniturile tale anuale să meargă în sus sau în jos?	Sus / Jos
2. Te aștepți ca averea ta netă să crească sau să scadă?	Să crească / Să descrească
3. Te aștepți să ai mai multe sau mai puține oportunități?	Mai multe / Mai puține
4. Te aștepți ca mariajul (sau relația la care ții cel mai mult) să devină mai bun sau mai rău?	Mai bun / Mai rău
5. Te aștepți să ai mai mulți sau mai puțini prieteni?	Mai mulți / Mai puțini
6. Te aștepți ca credința ta să fie mai puternică sau mai slabă?	Mai puternică / Mai slabă
7. Te aștepți să fii într-o condiție fizică mai bună sau mai proastă?	Mai bună / Mai proastă

Dacă semeni cu majoritatea oamenilor, răspunsurile tale vor arăta că te aștepți ca zilele ce urmează să fie mai bune. Acum, permite-mi să-ți adresez o întrebare: *De ce* crezi asta? Așteptarea ta se bazează oare și pe altceva decât pe speranța vagă că ți se va îmbunătăți viața? Eu sper că așa va fi. Pentru mulți oameni însă, nu va fi cazul. Ei își imaginează pur și simplu că ziua de mâine trebuie să fie mai bună, dar nu au nicio strategie să o

facă mai bună. De fapt, cu cât se simt mai prost astăzi, cu atât unii exagerează reuşita zilei de mâine. Au o mentalitate de jucători la loterie.

Jurnalistul William Allen White, laureat al premiului Pulitzer, remarca: „O mulţime de oameni nu au reuşit să trăiască pentru ziua de astăzi. Şi-au petrecut viaţa tânjind după viitor. Au scăpat cu totul din vedere lucrurile care erau astăzi în puterea lor, fiindcă numai viitorul însemna o provocare pentru ei… şi, pe nesimţite, viitorul a devenit trecut". Speranţa unui viitor bun fără a investi în ziua de azi se aseamănă cu speranţa unui fermier de a obține o recoltă bogată fără să semene nicio sămânță.

SUPRAESTIMĂM ZIUA DE ASTĂZI

Ai întrebat vreodată pe cineva ce face şi ai primit răspunsul: „O, doar aştept să treacă timpul"? Te-ai gândit vreodată în mod serios la această afirmație? Respectiva persoană ar putea spune la fel de bine: „Îmi arunc viaţa la gunoi" sau „Mă sinucid", pentru că, după cum spunea Benjamin Franklin, timpul este „materia din care este alcătuită viaţa". Ziua de astăzi este singura asupra căreia deținem controlul, însă mulţi oameni o lasă să le scape printre degete. Ei nu recunosc nici valoarea zilei de azi, nici potențialul ei.

Un prieten de-al meu, pe nume Dale Witherington, mi-a trimis recent prin e-mail o poezie scrisă de el, intitulată „Crezul arhitectului vieţii". În mare parte, spune următoarele:

Astăzi este cea mai importantă zi din viața mea.
Ziua de ieri, cu reușitele și victoriile ei, cu strădaniile și căderile ei,
s-a dus pentru totdeauna.
Trecutul a trecut.
Încheiat.
Sfârșit.
Nu-l pot retrăi. Nu mă pot întoarce să-l schimb.
Voi învăța însă de pe urma lui și îmi voi face mai bună ziua de Astăzi.
Astăzi. Iată momentul. ACUM.
Este darul lui Dumnezeu pentru mine și este tot ce am.
Ziua de mâine, cu bucuriile și durerile ei, cu triumfurile și necazurile ei, n-a sosit încă.
Ba chiar s-ar putea să nu mai vină niciodată.
Prin urmare, nu mă voi îngrijora pentru ziua de mâine.
Ziua de astăzi mi-a fost încredințată de Dumnezeu.
Este tot ce am. Îmi voi da toată silința pe parcursul ei.
Voi arăta tot ce am mai bun pe parcursul ei –
caracterul meu, talentul meu, abilitățile mele –
pentru familia și prietenii mei, pentru clienții și asociații mei.
Voi identifica acele lucruri care contează cel mai mult pentru ziua de Astăzi
și le voi duce până la capăt.
Iar la sfârșitul acestei zile,
voi privi în urmă cu satisfacție la ce am realizat.
Atunci, și numai atunci, voi planifica ziua de mâine,
Căutând, pe seama zilei de Azi, să devin mai bun, cu ajutorul lui Dumnezeu.
Apoi, voi merge la culcare împăcat… mulțumit.[6]

S-a găsit piesa lipsă

Dacă vrem să se aleagă ceva de viaţa noastră, trebuie să ne concentrăm pe ziua de astăzi. Aici se află succesul zilei de mâine. Însă cum faci să câştigi astăzi? Cum faci din ziua de azi una grozavă, în loc să se aleagă praful de ea? Iată piesa lipsă: ***Secretul succesului tău este determinat de agenda ta zilnică.***

Secretul succesului tău este determinat de agenda ta zilnică.

Cum ar fi dacă în fiecare zi…

- Ai avea posibilități multiple?
- Ai rămâne concentrat?
- Te-ai bucura de sănătate?
- Ai da dovadă de stabilitate?
- Ai fi pe primul loc?
- Ai fi tenace?
- Ai beneficia de opțiuni?
- Ai simți o pace interioară?
- Te-ai simți împlinit?
- Te-ai simți important?
- Ai căpăta direcție?
- Ai învăța și te-ai dezvolta?

Nu-i aşa că ziua de azi ar fi nemaipomenită?

Totul se reduce la ceea ce faci astăzi. Când vorbesc despre „agenda zilnică", nu mă refer la lista ta de activități. Nici nu îți cer să adopți un anumit tip de calendar

sau un program de calculator pentru a-ţi gestiona timpul. Mă concentrez pe ceva mai important. Vreau să adopţi ceea ce poate fi o abordare cu totul nouă în viaţă.

Ia decizia o dată pentru totdeauna… apoi respect-o zilnic

Pe parcursul vieţii, deciziile importante pe care trebuie să le ia oamenii se pot număra pe degete. Ți se pare surprinzător? Majoritatea oamenilor îşi complică existenţa şi se împiedică de luarea deciziilor. Ţelul meu este să simplific totul cât mai mult posibil. Am redus marile decizii la douăsprezece. Din momentul în care ai luat aceste decizii, tot ce trebuie să faci este să stabileşti cum anume le vei respecta.

Dacă iei deciziile în zonele-cheie o dată pentru totdeauna – şi apoi le respecţi zilnic – îţi poţi crea ziua de mâine dorită. ***Oamenii de succes iau deciziile corecte din timp şi apoi le respectă zilnic.*** Cu cât iei mai devreme aceste decizii, cu atât le respecţi un timp mai îndelungat şi succesul tău va creşte. De multe ori, oamenii care neglijează luarea acestor decizii şi nu le abordează cum trebuie privesc în urmă la viaţa lor cu durere şi regret: indiferent de cât de mult talent au dat dovadă sau de câte oportunităţi au avut cândva.

Oamenii de succes iau deciziile corecte din timp și apoi le respectă zilnic.

Regrete de final

Un exemplu clasic al unei astfel de persoane este Oscar Wilde. Poet, dramaturg, romancier și critic, Wilde a fost un om cu potențial nelimitat. Născut în 1854, a beneficiat de burse și a fost educat în cele mai bune școli din Marea Britanie. A excelat la limba greacă, câștigând Medalia de Aur a Colegiului Trinity pentru studiile sale. A primit premiul Newdigate și a fost onorat cu titlul de „primul în studii clasice*" la Oxford. Piesele sale de teatru erau foarte populare, i-au adus multe câștiguri materiale și era vedeta Londrei. Talentul său părea nelimitat. Karen Kenyon, redactor la revista *British Heritage*, l-a numit „cel mai citabil scriitor al nostru" după Shakespeare.[7]

Totuși, spre finalul vieții, a ajuns falit și nefericit. Existența sa depravată l-a făcut să ajungă în închisoare. De aici, a oferit o imagine de ansamblu a vieții sale. A scris următoarele:

> Trebuie să-mi spun mereu că mi-am făcut tot răul cu mâna mea și că nimeni, fie el mare ori mărunt, nu poate fi distrus decât de propria-i mână. Sunt gata s-o spun; încerc s-o spun, deși poate că în clipa asta nu gândesc astfel. Îmi aduc mereu, fără milă, această crudă învinuire. Oricât de multe lucruri rele mi-a făcut lumea, ceea ce mi-am făcut eu însumi a fost și mai îngrozitor încă.
>
> Mă aflam într-un raport simbolic cu arta și cultura epocii mele. În zorii vârstei adulte, înțelesesem asta și, ca urmare,

* În original, *First in Greats*, denumirea unui curs de studii umanistice clasice, cunoscut și sub denumirea de *Literae humaniores*. (n.tr.)

forțasem epoca s-o înțeleagă. Puțini oameni au ocupat, încă din timpul vieții, o poziție asemănătoare cu a mea și au făcut ca ea să fie atât de recunoscută. De obicei, poziția unui om este luată în seamă, dacă este, de către istoric sau critic, mult timp după ce omul sau epoca sa au dispărut. În cazul meu, lucrurile au stat altfel. Mi-am dat seama de aceasta și i-am făcut și pe alții să înțeleagă. Byron a fost o figură simbolică legată de starea și patimile epocii sale. Legătura mea cu timpul a fost mai nobilă și mai adâncă, mai puternică și mai importantă.

Zeii îmi dăduseră aproape totul. Dar eu m-am lăsat ademenit și mi-am acordat lungi perioade de lâncezeală nesăbuită și senzuală. Îmi plăcea să fiu HOINAR, dandy, om la modă. M-am înconjurat de caractere josnice și de spirite meschine. Mi-am risipit propriul geniu și mi-am făcut o bucurie ciudată din a-mi irosi eterna tinerețe. Obosit de înălțimi, am coborât cu bună știință în adâncuri, căutând noi senzații. Perversitatea a fost pentru mine, în sfera pasiunii, ceea ce a fost, în sfera gândirii, paradoxul. Până la sfârșit, dorința a fost o boală sau o nebunie, sau amândouă laolaltă. Am devenit nepăsător față de viața altora. Mi-am luat bucuriile de unde mi-a plăcut să le iau, și-am trecut mai departe fără să-mi pese. Am uitat că și *cea mai măruntă acțiune zilnică îți formează sau îți deformează caracterul* și că *ceea ce ai făcut în taina odăii tale va trebui, într-o bună zi, s-o spui în gura mare, în fața oamenilor*. Am încetat să mai fiu stăpân pe mine însumi. N-am mai fost stăpân pe sufletul meu, dar n-am știut-o. Am îngăduit plăcerii să mă domine și am ajuns la o îngrozitoare stare de dizgrație. Acum nu-mi mai rămâne decât un lucru: umilința absolută.[8] (Sublinierile îmi aparțin.)

Până şi-a dat seama Wilde încotro îl duce lipsa lui de preocupare faţă de ziua de astăzi, era deja prea târziu. Şi-a pierdut familia, averea, respectul de sine şi dorinţa de a trăi. A murit falit şi distrus, la patruzeci şi şase de ani.

Cred că fiecare are puterea de a schimba deznodământul vieţii sale. Poţi face asta concentrându-te asupra zilei de astăzi. Benjamin Franklin a remarcat pe bună dreptate: „O zi de astăzi face cât două de mâine; acum devin ceea ce îmi doresc să ajung". Poţi face din ziua de astăzi o zi bună. De fapt, o poţi transforma într-o capodoperă. Iată subiectul capitolului următor.

> „O zi de astăzi face cât două de mâine; acum devin ceea ce îmi doresc să ajung."
> – BENJAMIN FRANKLIN

CAPITOLUL 2

Ziua de astăzi poate deveni o capodoperă

Cum ți-ai descrie viața? Realizezi ce-ți dorești? Realizezi lucrurile care sunt importante pentru tine? Consideri că ești o persoană de succes? Cum arată perspectivele tale de viitor?

Dacă aș veni la tine acasă și aș petrece cu tine o singură zi, mi-aș putea da seama dacă ești sau nu o persoană de succes. Te-aș lăsa pe tine să alegi ziua. Dacă m-aș trezi odată cu tine și am petrece ziua împreună, urmărindu-te timp de douăzeci și patru de ore, mi-aș da seama în ce direcție se îndreaptă viața ta.

Când le spun acest lucru participanților la conferințe, mereu am parte de reacții puternice. Unii sunt surprinși. Alții devin defensivi, fiindcă au impresia că îi judec în pripă. Câțiva devin iritați, pentru că afirmația mea li se pare arogantă. Alții sunt pur și simplu intrigați și își doresc să știe de ce fac o asemenea declarație.

Avantajul zilei de astăzi

Răspunsul se regăsește în cele amintite în capitolul precedent. Secretul succesului tău este determinat de agenda ta zilnică. Dacă iei câteva decizii-cheie și apoi le respecți ca la carte conform agendei tale zilnice, vei reuși.

Nu-ți vei schimba niciodată viața până când nu vei schimba lucrurile pe care le faci zi de zi. Vezi tu, succesul nu se ivește pur și simplu, peste noapte, în viața nimănui. De fapt, nici eșecul nu apare așa. Amândouă sunt un proces. Fiecare zi din viața ta nu este altceva decât o pregătire pentru următoarea. Ceea ce vei deveni este rezultatul a ceea ce faci astăzi. Cu alte cuvinte…

Nu-ți vei schimba niciodată viața până când nu vei schimba lucrurile pe care le faci zi de zi.

TE PREGĂTEȘTI PENTRU CEVA

Modul în care îți trăiești viața astăzi te pregătește pentru ziua de mâine. Întrebarea este: pentru ce te pregătești? Te pregătești pentru succes sau pentru eșec? După cum îmi spunea tatăl meu când eram mic: „Poți să plătești acum și să te joci mai târziu, sau te poți juca acum și să plătești mai târziu. Oricum ar fi însă, vei plăti". Ideea este că poți să te joci, s-o lași mai moale și să faci ce îți dorești astăzi, dar, în cazul ăsta, viața ta va fi ulterior mai grea. Însă, dacă lucrezi din greu acum, la început, atunci vei obține recompense în viitor.

Avem de-a face cu vechea poveste a greierului și a furnicii. Toată vara și toamna, furnica a muncit asiduu, adunând provizii. În schimb, greierele a cântat cât e vara

de lungă. La venirea iernii friguroase, furnica se retrage în căsuța ei și se bucură de viață. A plătit deja prețul pentru confort. Dar a sosit timpul ca și greierele, care a cântat la început, să plătească prețul. Moare de foame, afară, în frig, pentru că s-a pregătit pentru eșec, nu pentru reușită. Nu înțelege că singura pregătire potrivită pentru ziua de mâine este folosirea cu înțelepciune a celei de astăzi.

Singura pregătire potrivită pentru ziua de mâine este folosirea cu înțelepciune a celei de astăzi.

Una dintre metodele prin care „plătesc" astăzi pentru o zi de mâine mai bună este practica mea de a face uz din plin de gânduri și citate. Încă de când aveam șaptesprezece ani, am știut că vreau să devin pastor. Știam că asta înseamnă că trebuie să scriu și să le vorbesc săptămânal oamenilor, pentru tot restul vieții. Dacă a trebuit vreodată să scrii și să susții mai mult de o sută de prelegeri într-un an, știi cât de greu este să găsești material nou pentru public.

În 1964, am început să practic în mod regulat disciplina de a citi, căutând citate, idei și exemple ilustrative pentru predicile și lecțiile mele. Când găseam un material bun (indiferent de subiect), îl decupam, hotăram sub ce tematică se încadrează cel mai bine și îl puneam într-un dosar. E un lucru pe care l-am făcut zilnic, timp de patruzeci de ani!

Este o activitate distractivă? Nu în mod deosebit. De multe ori, este o practică destul de plictisitoare. Dar funcționează? Categoric. Cele o mie două sute de dosare din biroul meu, conținând mii de citate, sunt dovada reușitei. De fiecare dată când trebuie să scriu o prelegere

sau să lucrez la un capitol de carte, în loc să petrec ore îndelungate, timp de săptămâni întregi, căutând surse de inspiraţie de înaltă calitate, mă duc la dosarele mele şi, în *câteva minute*, obţin citatele şi poveştile minunate pe care le-am colecţionat. Consider lectura şi îndosarierea un preţ pe care trebuie să-l plătesc zilnic pentru a face din ziua de mâine una mai bună. Este o metodă prin care mă pregătesc pentru reuşită.

PREGĂTIREA DE ASTĂZI OFERĂ ÎNCREDERE PENTRU MÂINE

Încerc în permanenţă să privesc ziua de astăzi ca o abordare a viitorului şi, prin urmare, asta îmi pregăteşte calea succesului de mâine. Un beneficiu al acestei mentalităţi este încrederea. Când erai elev, ai învăţat vreodată atât de bine pentru un examen încât, în momentul în care ai intrat în sala de clasă, ai ştiut, cu încredere absolută, că vei trece examenul? Sau ai repetat vreodată un cântec ori ai exersat o aruncare de baschet cu atâta ardoare încât ai *ştiut* pur şi simplu că îţi va ieşi la momentul oportun?

Poţi importa genul acesta de încredere în viaţa ta de zi cu zi, dacă te gândeşti mereu că ziua de astăzi contează. Legendarul fundaş al fotbalului american Joe Namath a explicat lucrurile în felul următor: „Tot ce fac este să mă pregătesc până când ştiu că pot face ceea ce trebuie să fac". Este ca şi cum ai învăţa pentru examenul de mâine. Eşti pur şi simplu mai bine pregătit pentru a răspunde provocărilor vieţii.

PREGĂTIREA DE AZI ÎNSEAMNĂ SUCCESUL DE MÂINE

Cu ceva vreme în urmă, am stat de vorbă cu John Kotter, profesor la Harvard Business School şi autor al cărţii *Leading Change*. Ne pregăteam să ne adresăm în cadrul unei videoconferinţe unui public de mii de oameni de afaceri şi i-am vorbit despre ideea cărţii *Ziua de astăzi contează*. Răspunsul său a fost: „Majoritatea oamenilor nu îşi conduc propria viaţă – şi-o acceptă". Şi cred că aşa stau lucrurile.

> „Majoritatea oamenilor nu își conduc propria viață – și-o acceptă".
> – JOHN KOTTER

Din păcate, mulţi oameni au o abordare foarte pasivă a vieţii lor. Îşi abordează existenţa reactiv, şi nu proactiv. De parcă ar aştepta ceva. Dar viaţa nu este o repetiţie pentru un bal mascat. Nu vei avea a doua oară şansa să trăieşti ziua de azi! Cred că toată lumea îşi alege modul de abordare a vieţii. Dacă eşti proactiv, te concentrezi pe *preparare*. Dacă eşti reactiv, ajungi să te concentrezi pe *reparare*.

Prepararea	**Repararea**
Îți permite să te concentrezi pe ziua de astăzi	Te face să te concentrezi pe ziua de ieri
Îți sporește eficiența	Consumă timp
Îți sporește încrederea	Te descurajează
Economisește bani	Crește costurile
Plătești acum pentru ziua de mâine	Plătești acum pentru ziua de ieri
Te duce la un nivel mai înalt	Devine un obstacol în dezvoltare

Pentru a fi o persoană pregătită, urmează sfaturile premierului britanic din secolul al XIX-lea, Benjamin Disraeli, care a spus: „Secretul succesului în viaţă este ca omul să fie gata pentru vremea lui, când aceasta va veni".

„Secretul succesului în viaţă este ca omul să fie gata pentru vremea lui, când aceasta va veni".
– BENJAMIN DISRAELI

Ingredientele unei capodopere

În februarie 2003, mi-am îndeplinit un vis de-o viaţă. Am avut privilegiul să petrec câteva clipe alături de unul dintre idolii mei: John Wooden, antrenor de baschet şi membru în Galeria de Onoare a Universităţii din Los Angeles, California. Voi povesti mai multe despre asta puţin mai încolo. Una din zicerile lui Wood ne oferă piesa lipsă în privinţa modului cum ar trebui să abordăm ziua de astăzi. El îşi sfătuia frecvent jucătorii să facă din fiecare zi a lor o capodoperă:

> Pe când eram antrenor de baschet, îmi îndemnam jucătorii să își dea toată silința să devină mai buni chiar în acea zi, să facă din acel antrenament o capodoperă. De prea multe ori ne lăsăm furați de lucruri pe care nu le avem sub control. Nu poți face nimic să schimbi ziua de ieri. Ușa către trecut a fost închisă și cheia, aruncată. Nu poți face nimic în legătură cu ziua de mâine. Ea n-a sosit încă. Însă, ziua de mâine este influențată în mare parte de ceea ce faci astăzi. Prin urmare, fă din ziua de astăzi o capodoperă… Această regulă este chiar mai importantă în viață decât în baschet. Trebuie să te străduiești în fiecare zi să

> devii puțin mai bun. Impunându-ți să devii pe zi ce trece un pic mai bun, după un timp, vei deveni *mult* mai bun. Abia atunci vei putea să încerci să devii cât poți tu de bun.[1]

Nu-i așa că ideea de a transforma ziua de astăzi într-o capodoperă este atrăgătoare? Întrebarea este: Cum? De ce anume ai nevoie? După părerea mea, e nevoie de două ingrediente pentru a transforma fiecare zi într-o capodoperă: de decizii și de disciplină. Acestea sunt cele două fețe ale aceleiași monede; ar putea la fel de bine să se numească „stabilirea obiectivelor" și „atingerea obiectivelor". Și nu pot fi separate, fiindcă una fără cealaltă nu valorează nimic. Spun asta pentru că…

Decizii bune – Disciplină zilnică = Un plan fără câștig
Disciplină zilnică – Decizii bune = Înregimentare fără câștig
Decizii bune + Disciplină zilnică = O capodoperă de potențial

Timpul este ca un angajator care ne oferă șanse egale, însă modul în care tratăm timpul nu este egal. Timpul este ca un bloc de marmură. Dă-i un bloc de marmură unei persoane obișnuite și vei obține… un bloc de marmură. Pune-l însă în mâinile unui maestru sculptor și vezi ce se întâmplă! Sculptorul îl va privi cu ochi de artist. Mai întâi, se va hotărî în ce anume vrea să-l transforme. Apoi, își va pune în funcțiune meșteșugul, până când va transforma piatra neînsuflețită într-o capodoperă. Cred că și noi doi putem deveni asemenea sculptorului. Putem învăța să devenim maeștri meșteșugari, nu ai pietrei, ci ai propriei noastre existențe.

DECIZIILE BUNE LUATE ASTĂZI ÎȚI VOR ASIGURA O ZI DE MÂINE MAI REUȘITĂ

Pare evident că deciziile bune ajută la crearea unui viitor mai reuşit, însă mulți oameni nu par să facă legătura între lipsa de succes şi deciziile lor proaste. Unii oameni iau decizii, apoi trăiesc experienţa unor consecinţe negative, dar tot se miră că nu reuşesc în viaţă. Nu-şi dau seama nici în ruptul capului. Alţii ştiu că anumite decizii le vor face rău, dar le iau în continuare. Aşa se întâmplă în cazul alcoolicilor, care continuă să bea excesiv, sau al persoanelor care trec de la o relaţie abuzivă la alta.

Nimeni nu pretinde că e uşor să iei decizii bune, însă acestea sunt necesare pentru succes. Theodore Hesburgh, fostul rector al Universităţii Notre Dame, ne atrage atenţia:

Nu iei decizii pentru că sunt UŞOARE;
Nu iei decizii pentru că sunt NECOSTISITOARE;
Nu iei decizii pentru că sunt LA MODĂ;
Iei decizii pentru că sunt CORECTE.

Chiar dacă începi să-ţi construieşti o viaţă mai bună hotărând să iei decizii bune, doar acest lucru nu este suficient. Trebuie să ştii *ce* decizii să iei. M-am gândit mult la acest subiect, am vorbit cu numeroşi oameni de succes şi am redus lista domeniilor esenţiale pentru succes la 12. Eu le numesc „Duzina Zilnică”:

1. Atitudine: Alege și manifestă atitudinea corectă zilnic.
2. Priorități: Stabilește-ți prioritățile și acționează ținând cont de ele zilnic.
3. Sănătate: Cunoaște-ți și urmează-ți regulile de sănătate zilnic.
4. Familie: Comunică cu familia și arată-ți afecțiunea pentru ea zilnic.
5. Gândire: Exersează și dezvoltă o gândire sănătoasă zilnic.
6. Angajament: Ia angajamente potrivite și respectă-le zilnic.
7. Bani: Câștigă bani și administrează-i corespunzător zilnic.
8. Credință: Aprofundează-ți și manifestă-ți credința zilnic.
9. Relații: Inițiază și investește în relații trainice zilnic.
10. Generozitate: Planifică și demonstrează generozitate zilnic.
11. Valori: Adoptă și pune în practică valori importante zilnic.
12. Dezvoltare: Caută să devii mai bun și să trăiești în consecință zilnic.

Dacă rezolvi aceste douăsprezece aspecte luând deciziile corecte în fiecare domeniu şi apoi respecţi zilnic aceste decizii, poţi avea parte de succes.

Înainte să continuăm, trebuie să clarific un lucru: Te rog, nu te preocupa de lungimea listei. Nu încerc să mai adaug alte douăsprezece lucruri listei tale zilnice de activităţi. Sugestia mea este să îţi acorzi un timp de gândire în care să reflectezi la aceste aspecte şi să iei o decizie majoră cu privire la fiecare dintre ele, care să dureze o viaţă întreagă. Poţi rezolva o problemă o dată pentru totdeauna, fără să trebuiască să revii zilnic asupra ei. Aceasta este o idee bună din două motive:

1. **Înlătură emoţiile din calea deciziei:** De multe ori, luăm decizii la cald. Dacă nu suntem atenţi, putem lua o decizie care să ne schimbe viaţa sub influenţa situaţiei temporare, şi nu a valorilor noastre. Sau sub imperiul emoţiilor. În schimb, dacă luăm deciziile esenţiale înainte să fim *nevoiţi* să le luăm, atunci putem face asta fără ca emoţiile să ne controleze. Când procedăm astfel, creşte probabilitatea ca deciziile luate să fie unele definitive.
2. **Uşurează maniera de abordare a vieţii:** Dacă stabileşti care sunt deciziile esenţiale în viaţă, atunci nu-ţi mai rămâne decât să trăieşti în conformitate cu ele. De exemplu, să zicem că descoperi că ai un apetit înnăscut pentru jocuri de noroc, care te determină să pariezi şi să pierzi o mulţime de bani. Dacă hotărăşti să nu pariezi deloc, atunci, pe viitor, sarcina ta va fi să trăieşti în conformitate cu această decizie. Asta ar putea însemna să eviţi să mergi la cursele de cai, să tai Las Vegas-ul de pe lista potenţialelor destinaţii de vacanţă şi să refuzi invitaţiile prietenilor la jocurile de poker. Odată ce ai luat această decizie majoră, rar va mai fi nevoie să o reanalizezi.

Oamenii care au cel mai mare succes în viață sunt cei care stabilesc din timp care sunt lucrurile importante și le respectă zilnic.

Oamenii care au cel mai mare succes în viaţă sunt cei care stabilesc din timp care sunt lucrurile importante şi le respectă zilnic. Cu cât stabileşti mai repede care-ţi sunt problemele importante, cu atât potenţialul tău de succes este mai mare.

DISCIPLINA PE CARE ȚI-O ÎNSUȘEȘTI ASTĂZI ÎȚI VA ASIGURA O ZI DE MÂINE MAI BUNĂ

Primul ingredient al succesului – luarea deciziilor corecte – nu are nicio valoare fără cel de-al doilea, și anume practicarea unei discipline bine puse la punct. Hai să fim sinceri: cu toții ne dorim să nu fim graşi, dar niciunul dintre noi nu vrea să țină regim. Cu toții vrem să trăim mult; dar puțini suntem dispuși să facem mișcare. Toată lumea vrea bani, dar puțini vor să muncească din greu. Oamenii de succes își țin în frâu emoțiile și își formează obiceiul de a face lucruri pe care persoanele lipsite de succes disprețuiesc să le facă. Cele două extremități ale succesului sunt începutul și sfârșitul. Deciziile ne ajută să pornim la drum. Disciplina să ajungem la destinație.

> Deciziile ne ajută să pornim la drum. Disciplina să ajungem la destinație.

Majoritatea oamenilor caută să evite durerea, iar disciplina este de multe ori dureroasă. Trebuie însă să recunoaștem că există, de fapt, două tipuri de durere atunci când vine vorba de conduita noastră zilnică. Există durerea autodisciplinei și durerea regretului. Mulți oameni evită durerea autodisciplinei, deoarece este cel mai ușor lucru de făcut. S-ar putea însă să nu-și dea seama că durerea autodisciplinei este de moment, în vreme ce recompensa este de lungă durată.

Dacă am luat decizia de a duce un trai sănătos, dar am renunțat la exercițiile fizice, am scăpat, ce-i drept, de treizeci de minute de neplăcere. Dar apoi ne simțim vinovați fiindcă am încălcat o decizie despre care știm

că e una benefică. După care regretăm că nu ne-am făcut exerciţiile. Iar dacă facem asta în mod repetat, ajungem, în cele din urmă, să plătim preţul.

Pe de altă parte, când adoptăm disciplina de a face exerciţii fizice timp de treizeci de minute, avem o părere bună despre noi *cât e ziua de lungă*. Este un schimb extraordinar. Câştigăm şaisprezece ore de sentimente pozitive, în schimbul a jumătate de oră de muncă. Iar dacă practicăm constant disciplina exerciţiilor fizice, avem parte şi de un avantaj sănătos care, literalmente, ne poate salva şi prelungi viaţa. Când ne supunem durerii disciplinei, recompensele sunt mari şi oportunităţile cresc. Însă, dacă ne încălcăm în mod repetat disciplina, nu doar că beneficiem de mai puţine oportunităţi, dar creşte şi regretul.

Trebuie să le fiu recunoscător părinţilor mei pentru că m-au învăţat ce înseamnă autodisciplina. Una dintre metodele prin care au făcut asta a fost prin intermediul obligaţiilor gospodăreşti. În fiecare duminică, tata îmi dădea o listă de sarcini pentru întreaga săptămână. Pe unele trebuia să le fac într-o anumită zi, cum ar fi scoaterea tomberonului cu o zi înainte să vină gunoierii să-l ridice. Pe altele le puteam face oricând, atât timp cât erau gata până sâmbătă, la prânz. La început, lăsam deoparte cât mai multe sarcini cu putinţă. Asta până când, într-o săptămână de vară, am neglijat curăţarea pivniţei înainte de termen. În acea zi, la prânz, toată familia s-a urcat în maşină, ca să meargă la scăldat. Când am apărut şi eu cu prosopul în mână, tata m-a întrebat:

— John, ai făcut curăţenie în pivniţă, aşa cum trebuia să faci?

Pentru o clipă, am dat-o la întors, dar în cele din urmă am recunoscut:

— Nu, domnule, n-am făcut.

Apoi, mi-a venit repede ideea:

— Dar am s-o fac imediat ce ne întoarcem de la scăldat!

Tata s-a uitat la mine și a spus blând, dar ferm:

— Nu așa ne-am înțeles. Ai ales să te joci toată săptămâna, în loc să-ți îndeplinești sarcinile. Noi mergem la scăldat, iar tu rămâi să faci curat în pivniță. Îmi pare rău, fiule, dar astea sunt regulile.

Am petrecut acea după-amiază robotind în pivnița urât mirositoare, în timp ce fratele și sora mea înotau și se distrau. După asta, am încetat să mai amân lucrurile. Nu aveam de gând să mai ratez încă o dată toată distracția. Cineva a spus cândva că munca dificilă este o acumulare de lucruri ușoare nefăcute la timp. Munca nu mi s-a mai părut așa de grea după ce am încetat să-mi mai amân obligațiile. Și în scurt timp am descoperit că, dacă îmi termin treburile mai repede, mă bucur mult mai mult de acea săptămână.

Primul pas spre succes

Începutul este adesea partea cea mai grea când vine vorba să-ți schimbi viața, indiferent că ne referim la un regim de exerciții, un plan de dezvoltare personală, o dietă sau un program de renunțare la fumat. Fiindcă avem deja în subconștient foarte multe motive să *nu*

acționăm, dă-mi voie să te încurajez oferindu-ți câteva idei convingătoare pentru început de drum:

ÎNCEPE CU TINE

În urmă cu câțiva ani, în timpul unei călătorii în India, am avut ocazia să vizitez casa marelui lider al acestei națiuni, Mahatma Gandhi. Casa fusese transformată în muzeu și conținea o parte din bunurile sale personale, precum și artefacte din timpul perioadei petrecute la conducerea țării. De asemenea, puteai învăța multe despre filosofia sa. Una dintre afirmațiile peste care am dat acolo m-a uimit: „Fii tu schimbarea pe care vrei să o vezi în lume". Ce afirmație uimitoare! De foarte multe ori, vrem să schimbăm lumea. Dar este mai ușor să vorbim despre schimbarea pe care ar trebui să o facă altcineva decât să ne suflecăm mânecile și să o facem singuri.

> „Fii tu schimbarea pe care vrei să o vezi la lume."
> – MAHATMA GANDHI

Dacă vrei ca o singură persoană dragă – partenerul de viață, copilul tău, un prieten apropiat, un angajat – să se schimbe într-un anumit fel, atunci devino tu însuți un exemplu de schimbare. Când se va întâmpla asta:

- Vei câștiga experiență, încredere, integritate și influență.
- Vei deveni mulțumit de tine însuți. (După cum ar spune cunoscutul psiholog dr. Phil McGraw, „trebuie să fii acolo pentru tine în primul rând".)
- Trebuie să ai ceva de oferit înainte să poți oferi ceva altora.

Am început să învăţ aceste lecţii pe propria-mi piele la începutul carierei mele. Pe atunci, încercam să-i *împing* pe oameni înainte. În prezent, mă străduiesc să-i *conduc* pe oameni înainte, încercând să le dau exemplul meu personal.

ÎNCEPE DIN VREME

Există un proverb care spune că Noe n-a aşteptat să vină arca, să se urce în ea; şi-a construit una! Dacă adopţi o abordare proactivă pentru a-ţi schimba viaţa, îţi sporeşti şansele de reuşită şi îţi creezi mai multe opţiuni în viaţă.

Una dintre persoanele pe care le admir foarte mult este Pat Summit, antrenoarea de baschet a Voluntarelor Universităţii din Tennessee. A fost desemnată Antrenoarea Secolului de către Colegiul Feminin Naismith, a fost primită în Galeria de Onoare a Baschetului şi i s-a acordat Premiul „John Bunn". Echipele ei au câştigat şase titluri NCAA. Ca antrenor principal, a câştigat peste opt sute de jocuri. O asemenea performanţă a fost atinsă de foarte puţini antrenori, indiferent de nivel. Cum a reuşit? Ei bine, în primul rând, este foarte pricepută! Nimeni nu poate obţine atâtea victorii fără talent şi motivaţie. Însă celălalt secret al succesului ei este că a început la vârsta de douăzeci şi şase de ani.

Pe măsură ce vei citi capitolele următoare, vei ajunge să cunoşti istoricul meu personal şi cum am ajuns să iau fiecare decizie de practicare a Duzinii Zilnice. Îţi mărturisesc aceste lucruri pentru că vreau să îţi detaliez procesul şi să te fac să înţelegi că încerc să trăiesc respectând

principiile despre care scriu. Și am de gând să-ți spun la ce capitole întâmpin greutăți, fiindcă nu pretind că fac totul perfect. Dar vreau totodată să afli că am avut norocul să iau aceste decizii devreme în viață:

În adolescență: 4 decizii
Între 20 și 30 de ani: 5 decizii
Între 30 și 40 de ani: 2 decizii
După 50 de ani: 1 decizie

Cu cât am luat decizia mai devreme și am respectat în mod constant disciplina, cu atât a fost mai mare efectul complex asupra vieții mele. Același lucru va fi valabil și în cazul tău!

Dacă ești cumva tânăr, atunci ai un avantaj pe care persoanele în vârstă nu-l au. Cu cât ești mai tânăr, cu atât șansele tale de succes cresc. Un început timpuriu este ca un start furat în cursa de 100 de metri. Efectul este că performanța ta o va depăși chiar și pe cea a persoanelor mai muncitoare și mai talentate decât tine.

ÎNCEPE CU PAȘI MICI

Cu cât schimbarea este mai mare, cu atât poate fi mai intimidantă. Acesta este motivul pentru care îți recomand să începi cu pași mici. Vei prinde curaj. Dacă începi cu pași mărunți și reușești, acest lucru te va ajuta să faci și pasul următor. (În plus, nu poți trece la pasul al doilea dacă nu l-ai făcut pe primul, nu-i așa?) Te va ajuta totodată să stabilești o prioritate a acțiunilor și să îți concentrezi energia. Iată însă un mic sfat: nu te aștepta

să înţelegi toate implicaţiile necesare pentru a ajunge în vârf încă de la început. Tu concentrează-te pe pasul următor.

ÎNCEPE ACUM

Prietenul meu Dick Biggs, autorul cărţii *Burn Brightly Without Burning Out (Arzi frumos, fără să arzi de tot)*, spune: „Cea mai mare prăpastie în viaţă este aceea dintre a şti şi a face". Undeva, în adâncul sufletului, ştim cu toţii că, dacă vrem să ne schimbăm şi să ne dezvoltăm, trebuie să începem odată şi-odată. Cu toate acestea, ezităm. De aceea Maureen Falcone spune: „Majoritatea oamenilor eşuează la început".

> „Cea mai mare prăpastie în viață este aceea dintre a ști și a face."
> – DICK BIGGS

Acum câteva săptămâni, Sammy Poole mi-a trimis prin e-mail câteva rânduri care surprind esenţa pretextelor pe care le găsim ca să nu începem un lucru pe care trebuie să-l facem. În principiu, spunea următoarele:

Aşadar, nu mai aştepta...

Până îţi achiţi casa sau maşina.

Până îţi cumperi o casă sau o maşină nouă.

Până îţi cresc copiii mari.

Până te întorci la şcoală.

Până termini şcoala.

Până slăbeşti cinci kilograme.

Până te căsătoreşti.

Până divorţezi.

Până faci copii.
Până te pensionezi.
Până la vară.
Până la primăvară.
Până la iarnă.
Până la toamnă.
Până mori.

Ai un milion de motive să nu începi acum. Dar, în esență, niciunul dintre ele nu poate fi la fel de convingător ca dorința ta de schimbare, de dezvoltare și de reușită. Peste o lună sau peste un an sau peste cinci ani, s-ar putea să ai un singur regret: că nu ai început acum. Ziua de astăzi contează. Modul în care ți-o petreci îți poate schimba într-adevăr viața. Însă prima decizie pe care trebuie să o iei este să începi.

Cum să transformi aceste decizii din viață în realitate

Charles Schulz, creatorul benzilor desenate și desenelor animate *Peanuts*, a spus: „Viața este mai ușoară dacă te temi de fiecare zi pe rând". Dar adevărul este că nu trebuie să îți fie frică în fiecare zi dacă ai stabilit deciziile pe care trebuie să le iei și disciplina pe care trebuie să o pui în practică în domeniile esențiale ale vieții. Ai remarcat probabil că această carte conține câte un capitol referitor la fiecare din cele 12 domenii esențiale ce fac parte din Duzina Zilnică. După ce le vei parcurge, fă

următoarele lucruri pentru a începe transformarea zilei tale într-o capodoperă:

REVIZUIEȘTE-ȚI DECIZIILE ȘI ÎNTREABĂ-TE: „CE DECIZII BUNE AM LUAT PÂNĂ ACUM?”

Fără îndoială, ai luat deja decizii în multe domenii importante discutate în această carte. Pe unele le-ai luat fără să-ţi dai seama. Pe altele s-ar putea să le fi cântărit pe toate părţile. S-ar putea chiar să fi aşternut pe hârtie unele decizii în momente-cheie din viaţă. Începe procesul recunoscând şi conştientizând paşii pozitivi pe care i-ai făcut deja. La sfârşitul fiecărui capitol, îţi voi atrage atenţia să faci asta.

STABILEȘTE CE DECIZII TREBUIE SĂ MAI IEI

Vor exista, de asemenea, aspecte pe care nu le-ai mai avut în vedere până acum. După ce vei citi o parte a cărţii, s-ar putea să descoperi că există unele aspecte pe care credeai că le-ai rezolvat, fără să fie aşa de fapt. Nu te descuraja, dar recunoaşte nevoia ta de schimbare. Nu îţi poţi îmbunătăţi o latură care nu se află în atenţia ta.

ALEGE UNA DINTRE DECIZII ȘI HOTĂRĂȘTE-TE SĂ O PUI ÎN APLICARE SĂPTĂMÂNA ASTA

Când vine vorba despre schimbare, există literalmente doar trei tipuri de oameni:

1. Cei care nu ştiu ce să facă
2. Cei care ştiu ce să facă, dar nu acţionează
3. Cei care ştiu ce să facă şi acţionează

Am scris această carte pentru a te ajuta să te încadrezi în cea de-a treia categorie.

Am încercat să descriu în amănunt lucrurile în carte, astfel încât persoanele care nu au acordat deloc atenție vreunuia dintre cele douăsprezece domenii să aibă tot ce le trebuie pentru a-l aborda și pentru a-l transforma într-un atu de succes. Însă, unul dintre pericolele unei cărți de genul acesta este că acoperă un teren așa de întins, încât poți fi tentat să acționezi în mult prea multe direcții simultan. Concentrează-te doar asupra unui singur domeniu, pe rând, pentru a înregistra cel mai mare progres. Și nu uita, când e vorba despre marile decizii din viață, după ce le-ai luat, nu trebuie să te mai confrunți la fel cu ele.

APLICĂ DISCIPLINA VALABILĂ PENTRU FIECARE DECIZIE

Majoritatea oamenilor sunt capabili să ia deciziile bune după ce înțeleg care sunt problemele. Însă caracterul și perseverența lor determină ce se întâmplă *după* luarea deciziei. Pentru a te ajuta să parcurgi fiecare domeniu esențial, îți recomand practicarea unei discipline prin care poți gestiona cu succes deciziile în viață.

Pe măsură ce o pui în practică, nu uita că, în vreme ce deciziile pot fi luate cu rapiditate, însușirea disciplinei poate dura mult timp. Dacă ai dus până acum o existență mai puțin disciplinată, vei avea nevoie de timp să o dobândești. Dar, dacă ești deja o persoană foarte disciplinată, ți se va părea ușor să o adopți. Triumful disciplinei într-un anume domeniu din viață poate fi trainic și te poate ajuta să izbândești și în alte privințe.

REPETĂ PROCESUL PÂNĂ CÂND AJUNGI SĂ STĂPÂNEȘTI FIECARE ELEMENT DIN DUZINA ZILNICĂ

După ce ai luat o decizie importantă şi ţi-ai însuşit disciplina aferentă, treci la următoarea. Eu aşa fac. Trebuie să recunosc că şi eu încă lucrez din greu la acest lucru. De exemplu, nu am luat decizia de a face constant exerciţii fizice până după vârsta de cincizeci de ani. Şi încă sunt în proces de învăţare a acestei discipline. Mi-am însuşit-o? Nu. Încă duc o luptă grea. Pe zi ce trece, devin tot mai bun; sunt ca un proiect în derulare. Pe măsură ce mă străduiesc să evoluez, nu uit că lucrurile pe care le voi face în viitor depind de persoana care sunt în acest moment; iar persoana care sunt în prezent este rezultatul disciplinei din anii precedenţi.

Lucrurile pe care voi face în viitor depind de persoana care sunt în acest moment; iar persona care sunt în prezent este rezultatul disciplinei din anii precedenți.

Viața lui este o capodoperă

Am precizat mai devreme în acest capitol că mi-am îndeplinit visul de a petrece o jumătate de zi cu John Wooden. Este un om uimitor. A fost antrenor de baschet peste patruzeci de ani. Şi, în toţi aceşti ani, a avut *un singur* sezon necâştigător (primul). Şi-a condus echipele Universităţii din Los Angeles, California, în patru sezoane fără înfrângere şi a stabilit un record, câştigând zece campionate NCAA, dintre care şapte consecutiv. Nu este de mirare că a fost supranumit Vrăjitorul din

Westwood (suburbia din Los Angeles, unde se află campusul Universității).

Înainte să mă duc să-l văd, am petrecut trei săptămâni recitindu-i cărțile și devorând orice informație am putut găsi despre el. Apoi, în ziua cu pricina, ne-am întâlnit să luăm prânzul la un mic restaurant de lângă casa lui, unde mănâncă de obicei. În momentul întâlnirii avea nouăzeci și doi de ani. Dar nu ți-ai fi dat seama vorbind cu el. Era vioi. Și ager!

Cât am mâncat, cred că i-am pus o mie de întrebări, la care mi-a răspuns cu bunăvoință. Voiam să învăț cât mai multe despre capacitatea lui de a conduce. Voiam să știu de ce a crezut că e capabil să câștige în felul în care a făcut-o. Mi-a spus că a atribuit reușita următoarelor patru aspecte: (1) analizarea jucătorilor, (2) determinarea lor să-și îndeplinească rolurile ca parte a echipei, (3) atenția la detalii și la lucrurile fundamentale, (4) buna colaborare cu ceilalți. Am vrut, totodată, să știu de ce îi este cel mai mult dor din cariera de antrenor. La început, răspunsul său m-a surprins.

— De antrenamente, mi-a spus.

Nu de ovațiile publicului sau de câștigarea campionatelor. Apoi mi-am amintit un citat de-al lui pe care îl citisem înainte de întâlnire. Ulterior, am revenit asupra lui și l-am recitit:

> Am fost întrebat de multe ori când am început să visez la câștigarea unui campionat național. Se întâmpla oare pe când eram la Colegiul Profesorilor Statului Indiana sau după ce am ajuns la Universitatea Los Angeles, California? Poate chiar de pe vremea când jucam baschet la

> liceu? N-am visat niciodată să câștig un campionat național.
>
> Lucrul la care visam an de an, dacă vrei să-i spunem așa, era să alcătuiesc cea mai bună echipă de baschet posibilă. Gândurile mele se îndreptau spre pregătire, spre drumul nostru, nu spre rezultatele efortului (cum ar fi câștigarea campionatului național). Asta mi-ar fi abătut pur și simplu atenția în direcția greșită, făcându-mă să sper la ceva situat dincolo de posibilitatea mea de control. A spera nu face lucrurile să se întâmple.
>
> Amestecă idealismul cu realismul și adaugă multă muncă. Această combinație îți va oferi de multe ori mai multe decât ai sperat vreodată.[2]

Am discutat şi mai mult despre antrenament, iar el a spus:

— Antrenamentul va determina nivelul succesului tău. Eu le spuneam jucătorilor mei: „Trebuie să te dedici 100%, în fiecare zi. Dacă omiţi ceva, nu poţi recupera mâine. Dacă astăzi te dedici doar 75%, nu te poţi implica mâine 125% ca să compensezi".

Ascultându-l, ceva înăuntrul meu a început să prindă cheag. Înainte să-l cunosc pe domnul antrenor Wooden, îmi dorisem să scriu cartea *Ziua de astăzi contează*. După ce l-am cunoscut, a *trebuit* s-o scriu. Toate lucrurile pe care mi le spunea păreau să-mi confirme convingerea că succesul zilei de mâine se află în lucrurile pe care le faci azi.

După prânz, domnul antrenor Wooden m-a invitat acasă la el. E un loc mic, fără pretenţii. Am fost foarte emoţionat când m-a condus în biroul său. Cred că avea mii de premii şi suveniruri pe pereţi – atât de multe, că

abia se mai zărea tapetul. Și de fiecare dată când îl întrebam despre câte un obiect de pe perete, devia discuția de la propria persoană către meritele echipei. Pentru o vreme, mi-a citit versuri. Dragostea lui pentru poezie era evidentă și le-a citit pe toate cu mare expresivitate. După aproximativ o oră, mi-a spus:

— Încă una și gata.

Și a citit următoarea poezie, scrisă de Swen Nader, un fost jucător de-al său:

Văzut-am clar cândva iubirea.
Fără laț. Nu se pierdea cu firea.
Se dăruia fără restricții
Și nu venea cu inhibiții.
Se demonstra cu libertate
Și orchestra cu febrilitate
O simfonie ce să crească
Pe cel sortit să ostoiască.
De alții grija și-o făcea
Un scop oricât de mult plătea.
Ciudat ce multă grijă ține,
Să vadă suferi, vecine,
Și nu se lasă până când,
Durerea ta rămas-a numai gând.
Rămâne veselă pe loc
Până te-a binecuvântat cu foc.
Iubirea am văzut cândva un pic,
Mi-a fost și mentor, mi-a fost și-amic.[3]

Poezia m-a impresionat şi am spus că îl cunoşteam pe Swen, fiindcă fiicele noastre au mers la aceeaşi şcoală.

— E un om bun şi a fost un bun jucător de baschet, mi-a răspuns domnul antrenor Wooden. Ştii, mulţi jucători încă vin să mă viziteze.

Am mai discutat noi vreo oră şi jumătate, înainte să mă gândesc că ar fi cazul să plec. Dar înainte de asta, am spus:

— Am citit că purtaţi cu dumneavoastră un lucru care vă rezumă filosofia de viaţă. Îl pot vedea?

A zâmbit şi mi-a zis:

— Îţi dau şi ţie unul.

A scos un cartonaş cu fotografia lui, un exemplar din cele pe care le poartă mereu cu el. Şi mi-a dat un autograf pe el. Însoţit de următoarea afirmaţie: „Succesul înseamnă linişte sufletească, care este un rezultat direct al mulţumirii de sine, ştiind că ai făcut tot posibilul să ajungi la capacitatea ta maximă".

„Succesul înseamnă liniște sufletească, care este un rezultat direct al mulțumirii de sine, știind că ai făcut tot posibilul să ajungi la capacitatea maximă".
– JOHN WOODEN

I-am mulţumit pentru timpul acordat şi am plecat, recunoscător pentru privilegiul de a-l întâlni şi de a învăţa de la o persoană pe care o respect enorm ca antrenor, lider şi fiinţă umană. În drum spre maşină, m-am uitat la cartonaş. Şi iată ce am văzut, alături de alte maxime preferate ale lui John Wooden: „Fă din fiecare zi o capodoperă".

APLICAȚII ȘI EXERCIȚII

Întrucât nu voi avea ocazia să petrec o zi cu tine, personal, îți voi spun ce întrebări ți-aș fi adresat dacă am fi petrecut împreună o zi:

1. Astăzi, atitudinea ta este un plus sau un minus?
2. Astăzi, prioritățile tale te fac să îți păstrezi concentrarea?
3. Astăzi, sănătatea ta îți permite să reușești?
4. Astăzi, situația ta familială îți oferă sprijin?
5. Astăzi, gândirea ta este matură și productivă?
6. Astăzi, ți-ai respectat angajamentele?
7. Astăzi, deciziile tale financiare au fost solide?
8. Astăzi, credința ta a fost activă?
9. Astăzi, relațiile tale s-au întărit?
10. Astăzi, generozitatea ta a adus valoare în viața celorlalți?
11. Astăzi, valorile tale îți oferă direcție?
12. Astăzi, progresul tău te face să devii mai bun?

Fă-ți puțin timp să-ți pui aceste întrebări și fii nemilos de sincer în răspunsurile tale. Vei avea timp să te mai gândești la ele pe măsură ce parcurgi următoarele douăsprezece capitole. Vreau să vezi procesul complet, uitându-te pe rând la fiecare dintre aceste aspecte. Fiecare capitol va avea o secțiune de „Aplicații și exerciții", care să te ajute să îți îmbunătățești aceste domenii esențiale. La finalul cărții, îți voi oferi și un model de plan pe care ți l-aș furniza dacă am petrece ziua împreună.

CAPITOLUL 3

ATITUDINEA de astăzi îmi oferă posibilități

Este oare posibil ca un individ să aibă succes fără o atitudine pozitivă? Răspunsul este da, dar atitudinea lui va determina în ce măsură se bucură de succes. Am citit odată despre Clarence Darrow, care s-a adresat unei audienţe, în Lincoln, Nebraska: „Dacă aş fi iar tânăr şi aş avea douăzeci de ani şi aş afla ce fac acum, m-aş sinucide". Darrow era un avocat şi autor de succes, dar, potrivit acestei afirmaţii, aş spune că atitudinea lui era destul de sumbră.

Sigmund Freud este un alt exemplu de persoană cu atitudine negativă, dar care, de altfel, a reuşit în viaţă. Părintele psihoterapiei moderne a fost adulat ca un geniu inovator în timpul vieţii, a scris numeroase cărţi şi a influenţat mai multe generaţii de medici, artişti şi gânditori. A fost denumit unul dintre cei mai influenţi oameni ai secolului al XX-lea. Totuşi, încă din adolescenţă, era pesimist, sceptic şi deseori deprimat.

Timp de treizeci de ani, Armand M. Nicholi Jr., conferenţiar universitar de psihiatrie clinică la Facultatea de Medicină Harvard, a predat un curs despre Sigmund

Freud la această instituţie. De asemenea, el a scris o carte despre Freud în care descrie „pesimismul, tristeţea şi starea generală de nefericire" prezente în scrisorile şi autobiografia lui. Freud, care a încercat să-şi amelioreze suferinţa prin consumul de cocaină, începând cu vârsta de douăzeci şi opt de ani[1], credea că fericirea este dificil de trăit, iar majorităţii oamenilor le este scris să fie nefericiţi. El a remarcat:

> Suntem amenințați de suferință din trei direcții: din partea propriului corp, care este condamnat la descompunere și decădere și care nu se poate descurca fără durere și anxietate ca semnale de avertizare; din partea lumii exterioare, care se poate stârni împotriva noastră cu o forță copleșitoare și nemiloasă de distrugere; și, în cele din urmă, din partea relațiilor noastre cu ceilalți oameni. Suferința care provine din această ultimă sursă este, poate, pentru noi cea mai dureroasă dintre toate.[2]

Iar în cartea *Civilizaţia şi neajunsurile ei*, Freud nota: „La ce ne trebuie o viaţă lungă dacă este dificilă şi lipsită de bucurii şi dacă este atât de plină de necazuri, încât nu putem decât să primim moartea cu braţele deschise, ca o izbăvire?[3]" Fără îndoială, atitudinea lui, nu realizările sale, i-au influenţat perspectiva asupra vieţii. A fost un om nefericit, care a fost nemulţumit toată viaţa lui. Trist este că el singur a ales nefericirea.

De ce e importantă astăzi atitudinea

Deşi este posibil ca persoanele cu un mare talent sau foarte motivate să reuşească în viaţă în ciuda unei atitudini negative, acest lucru nu se întâmplă foarte des şi e nevoie de un efort incredibil de mare. Şi chiar dacă ating succesul într-o oarecare măsură, aceşti oameni nu sunt fericiţi. (Şi îi fac şi pe cei din jur să se simtă îngrozitor.) Cel mai adesea, persoanele cu o atitudine negativă nu ajung foarte departe în viaţă.

Pe de altă parte, chiar şi oamenii perfect obişnuiţi pot face lucruri grozave atunci când au o atitudine grozavă. În *The Winner's Edge (Avantajul învingătorului)*, Denis Waitley observa: „Avantajul învingătorului nu constă într-un dar înnăscut, într-un coeficient de inteligenţă ridicat sau în talent. Avantajul învingătorului ţine în întregime de atitudine, nu de aptitudine. Atitudinea este criteriul necesar succesului. Nu poţi însă cumpăra atitudinea nici cu milioane de dolari. Atitudinea nu este de vânzare."[4]

Iată de ce atitudinea contează atât de mult când te confrunţi cu o nouă zi:

ATITUDINEA PE CARE O AI CÂND ÎNCEPI UN LUCRU INFLUENȚEAZĂ REZULTATUL MAI MULT DECÂT ORICE ALTCEVA

Am auzit cu toţii expresia: „Totul e bine când se termină cu bine". Iată o alta care este la fel de adevărată: Totul e bine când începe cu bine! Uită-te la oamenii de succes şi vei vedea că şi-au însuşit acest adevăr, fie că

este vorba despre medici care urmează să facă o intervenţie chirurgicală, antrenori care îşi mobilizează echipa pentru joc, pastori care pregătesc o predică sau oameni de afaceri care încep negocierile în vederea unei mari afaceri. Persoanele încrezătoare îşi cresc şansele de succes. Pesimiştii invită rezultatul negativ la care se aşteaptă.

Care este atitudinea ta la începutul unei noi experienţe? Eşti emoţionat, precaut sau negativist? Există anumite experienţe care te determină să ai sentimente negative? Dacă aceste experienţe sunt esenţiale pentru succesul tău, atunci trebuie să îţi modifici atitudinea. Charlie Wetzel, cu care colaborez la cărţile mele, a trecut recent printr-o schimbare de atitudine în gândire referitoare la procesul de editare. Charlie considera că majoritatea oamenilor care scriu şi publică sunt atraşi în mod natural fie spre procesul de scriere, fie spre cel de redactare. El este la rândul său scriitor şi nu i-a plăcut niciodată în mod deosebit partea de redactare. Îi reaminteşte de momentele când era profesor de engleză şi corecta compunerile elevilor săi.

Totul e bine când începe cu bine!

De curând, pe când lucram împreună la cartea mea *There's No Such Thing as "Business" Ethics (Nu există etică de „afaceri")*, a primit de la redactor manuscrisul corectat şi a fost rugat să-l examineze, să verifice modificările redactorului, să verifice faptele etc. Este un proces pe care îl urăşte în mod normal, fiindcă, după părerea lui, îi consumă din timpul pe care, altfel, l-ar dedica scrisului. De data asta însă, s-a hotărât să-şi schimbe atitudinea în abordarea acestei sarcini. În loc s-o rezolve în episoade

scurte, în timpul după-amiezii (dimineţile sunt ore de vârf dedicate scrisului), şi-a alocat o săptămână întreagă doar pentru editare şi a privit această sarcină ca o oportunitate de a cizela manuscrisul şi de a-l duce la un alt nivel. Prin urmare, sarcina a fost mult mai plăcută şi rezultatele au fost mai eficiente.

Când te apuci să abordezi o sarcină – în special una importantă, de care nu te bucuri – concentrează-te asupra faptelor, nu a sentimentelor. Concentrează-te asupra posibilităţilor, nu a problemelor. Acest lucru va da o direcţie corectă atitudinii tale. Iar dacă o apuci în direcţia corectă, e mult mai probabil să ajungi la destinaţia dorită.

DE MULTE ORI, ATITUTIDINEA FAȚĂ DE CEILALȚI DETERMINĂ ATITUDINEA FAȚĂ DE PROPRIA-ȚI PERSOANĂ

O tânără şi mama ei se aflau într-o zi la cumpărături, încercând să profite la maximum de weekendul cu reduceri mari de dinaintea Crăciunului. Intrând dintr-un magazin în altul, femeia mai în vârstă se plângea de toate: de aglomeraţie, de proasta calitate a mărfii, de preţuri, de picioarele care i se umflaseră. După ce a avut parte de o interacţiune deosebit de dificilă cu un vânzător de la raionul unui magazin, femeia s-a întors spre fiica ei şi a spus:

— Nu mai calc în viaţa mea în magazinul ăla. Ai văzut ce urât s-a uitat la mine?

Fiica i-a răspuns:

— Nu s-a uitat nicicum la tine, mamă. Tu aveai privirea asta când ai intrat!

Când interacţionăm cu ceilalţi, atitudinea noastră stabileşte adesea tonul pentru modul în care ne tratăm reciproc. Zâmbeşte-le oamenilor când îi întâlneşti şi, de multe ori, îţi vor răspunde cu un zâmbet. Poartă-te agresiv şi, foarte probabil, oamenii îţi vor da peste nas. Dacă vrei să ai parte de interacţiuni plăcute pe parcursul zilei, tratează-i frumos pe ceilalţi. De cele mai multe ori, funcţionează.

ATITUDINEA ÎȚI POATE OFERI PERSPECTIVA UNUI CÂȘTIGĂTOR

Pe 28 iunie 1939, pe Stadionul Yankee, Joe Louis şi-a apărat titlul la box la categoria grea împotriva lui Tony „Două tone" Galento*. Galento nu era un luptător prea talentat, dar era un bun încasator şi avea lovituri puternice. În runda a doua, Louis l-a trimis pe Galento la podea şi părea să se afle la cârma jocului. Dar în cea de-a treia rundă, Galento l-a pus jos pe campion.

Louis a sărit imediat în picioare şi s-a îndreptat spre adversar. Când Louis a ajuns în colţul său, antrenorul l-a admonestat:

— Doar ştii că, dacă eşti trimis la podea, trebuie să aştepţi numărătoarea până spre final. De ce n-ai rămas jos până la nouă?

---

* Porecla nu avea de-a face cu greutatea sa, ci cu scuza invocată de el după ce a întârziat la cântarul oficial de dinaintea unei lupte: „Am avut de descărcat două tone de gheață". (n.tr.)

— Cum!? a răspuns Louis, voiai să-i dau ocazia să se odihnească?

Louis l-a bumbăcit atât de tare pe Galento în runda a patra, încât arbitrul a oprit lupta.

În cultura competitivă de astăzi, toată lumea este în căutarea unui avantaj. Sportivii de top și oamenii de afaceri, deopotrivă, știu că – dacă toate lucrurile sunt egale – cea care câștigă este atitudinea. Dar mai există un lucru la fel de valabil: uneori, chiar dacă nu toate lucrurile sunt egale, cea care câștigă este tot atitudinea. A avea o atitudine grozavă este ca și cum ai deține o armă secretă.

Dacă toate lucrurile sunt egale, cea care câștigă este atitudinea. Uneori, chiar dacă nu toate lucrurile sunt egale, cea care câștigă este tot atitudinea.

ATITUDINEA TE FACE FERICIT, NU REALIZĂRILE

Samuel Johnson, poetul și criticul din secolul al XVIII-lea, a spus: „Cel care cunoaște atât de puțin natura umană încât încearcă să caute fericirea schimbând toate lucrurile, în afară de propria sa dispoziție, își va irosi viața în eforturi fără rod și își va spori durerea pe care caută să o înlăture." El a înțeles că satisfacția vine dinăuntrul tău, conform atitudinii.

Gândurile tale vor fi mereu mai importante decât lucrurile din viața ta. Faima și averea sunt trecătoare. Satisfacția dată de realizare este de moment. Autorul *Ecleziastului*** din Biblie observa: „Cine iubește argintul nu se satură niciodată de

Gândurile tale vor fi mereu mai importante decât lucrurile din viața ta.

** *Ecleziastul 5:10*. În traducerea lui Dumitru Cornilescu. (n.tr.)

argint şi cine iubeşte bogăţia multă nu trage folos din ea"[6]. Nu poţi cumpăra sau câştiga fericirea. Trebuie s-o alegi.

ATITUDINEA TA ESTE MOLIPSITOARE

Deşi este adevărat că atitudinea ți-o alegi, trebuie să ții cont și de faptul că alegerile pe care le faci influențează alte persoane din jurul tău. În Legea mărului stricat din cartea *The 17 Indisputable Laws of Teamwork* (*Cele 17 legi incontestabile ale lucrului în echipă)*[*], explic:

> Într-o echipă, unele lucruri nu sunt molipsitoare. Talentul. Experiența. Disponibilitatea de a exersa. Dar de un lucru poți fi sigur: atitudinea este contagioasă. Atunci când un membru al echipei este deschis spre învățare și modestia îi este recompensată prin rezultatele bune, e foarte probabil ca ceilalți să manifeste același tip de caracteristici. Atunci când un lider este optimist în fața unor circumstanțe descurajante, ceilalți îi admiră această calitate și vor să-i semene… Când un membru al echipei afișează o etică de lucru solidă și începe să aibă un impact pozitiv, ceilalți îl imită… Oamenii au tendința de a adopta atitudinea celor cu care își petrec timpul – de a le adopta mentalitatea, convingerile și modul de abordare a provocărilor.[6]

Fred Smith, unul dintre mentorii mei, mi-a spus cândva că în orice organizaţie există două tipuri de oameni: cei care poluează şi cei care purifică. Cei care poluează sunt ca nişte fumători: împrăştie mereu fum în jur. Aceştia urăsc cerul senin şi, oricât de bine ar fi,

[*] Apărută în traducerea Ralucăi Elena Daniliuc, la Editura Amaltea, Bucureşti, 2003. (n.tr.)

găsesc întotdeauna o modalitate de a face sumbră situaţia. Atunci când cei din cadrul organizaţiei le „inspiră" toxinele, ajung să se simtă din ce în ce mai rău. Pe de altă parte, cei care purifică fac tot posibilul să îmbunătăţească totul în jur. Nu contează cât de putredă este atmosfera înconjurătoare. Ei absorb cuvintele toxice ale celor care poluează organizaţia, la fel ca restul lumii, dar le filtrează înainte de a le transmite mai departe. Poate că situaţia este sumbră şi negativă, dar, potrivit relatărilor lor, ea pare proaspătă şi clară.

Când petreci timp alături de alţi oameni, aceştia pleacă simţindu-se mai bine sau mai rău? Ştii să limpezeşti aerul şi să oferi o perspectivă nouă şi o încurajare? Sau oamenii se îndepărtează mohorâţi? Urmăreşte reacţia oamenilor faţă de tine şi vei şti ce fel de persoană eşti.

Ceea ce contează când ne referim la atitudine este că o atitudine bună îţi amplifică oportunităţile. De regulă, pesimiştii au parte de ceea ce se aşteaptă. La fel şi optimiştii. Credinţa în propria persoană creşte şansa de reuşită. Căutarea pozitivului în fiecare situaţie te ajută să vezi oportunităţi pe care altfel le-ai rata. Faptul că eşti pozitiv cu oamenii îi determină, la rândul lor, să fie pozitivi cu tine, iar persoanele care interacţionează bine cu semenii lor au un ascendent asupra persoanelor care nu reuşesc asta. Nu-mi vine în minte niciun fel de critică întemeiată la adresa gândirii pozitive. Totul, numai de bine.

Luarea deciziei de a alege și manifesta zilnic atitudinea corectă

Am descoperit importanţa atitudinii în 1964, când aveam şaptesprezece ani. Antrenorul meu de baschet din liceu, Don Neff, m-a luat deoparte la începutul sezonului de seniori şi mi-a spus că vrea să fiu căpitan de echipă. Eram emoţionat, dar şi puţin surprins, fiindcă ştiam că John Thomas, coechipierul meu, era un jucător mai bun. Dar atunci, antrenorul Neff mi-a explicat:

— John, a spus el, ai cea mai bună atitudine din echipă şi aceasta îi influenţează pe ceilalţi jucători.

După doar câteva săptămâni, am fost desemnat „Cetăţeanul lunii" în cadrul şcolii mele. De ce? Iarăşi, datorită atitudinii mele. Profesorii îmi spuneau că le place la nebunie atitudinea mea. Atunci am priceput. Atitudinea mea îmi schimba viaţa. Şi avea influenţă asupra oamenilor din jur. Atunci am luat decizia legată de atitudine: ***voi păstra o atitudine pozitivă şi o voi folosi pentru a-i influenţa pe ceilalţi***.

Pe lumea asta, mulți oameni consideră că atitudinea lor este bătută în cuie.

Pe lumea asta, mulţi oameni consideră că atitudinea lor este bătută în cuie. A devenit în aşa măsură un obicei pentru ei, încât sunt convinşi că nu poate fi schimbată. O consideră o „carte" pe care au tras-o în viaţă, asemenea înălţimii cu care s-au născut sau istoricului privitor la cancer din familie. Dar nu e aşa. Atitudinea este o alegere. Dacă alegi să faci din ziua ta o capodoperă, atunci trebuie să ai o atitudine grozavă. Dacă în

prezent nu ai o atitudine bună, trebuie să o schimbi. Ia decizia. Iată cum:

ASUMĂ-ȚI RESPONSABILITATEA PENTRU ATITUDINEA TA

La vreo patru sau cinci ani după ce ne-am căsătorit, eu și soția mea, Margaret, am mers la o conferință a pastorilor, unde mă număram printre vorbitori. Margaret a fost de acord să țină și ea o scurtă alocuțiune pentru soții. Pentru ea, vorbitul în public nu este o pasiune la fel de mare ca pentru mine. Se descurcă cu brio, dar nu îi face prea multă plăcere. Am vrut să-i fiu alături, așa că am participat la sesiunea ei. În timpul alocat pentru întrebări și răspunsuri, o femeie s-a ridicat și a întrebat:

— John te face fericită?

Trebuie să recunosc că așteptam cu nerăbdare răspunsul soției mele. Sunt un soț atent și o iubesc din suflet pe Margaret. Ce fel de laudă avea oare să îmi aducă?

— Dacă John mă face fericită? s-a gândit ea. Nu, nu mă face.

M-am uitat să găsesc cea mai apropiată ieșire.

— În primii doi sau trei ani după ce ne-am căsătorit, a continuat ea, am crezut că era sarcina lui John să mă facă fericită. Doar că nu făcea asta. Nu era răutăcios cu mine sau ceva de genul acesta. Este un soț bun. Dar nimeni nu poate face fericit pe nimeni. Asta e sarcina mea.

Ea, o tânără de douăzeci de ani, proaspăt căsătorită, și-a dat seama de un lucru pe care unii oameni nu îl

înțeleg niciodată. Fiecare dintre noi trebuie să ne asumăm responsabilitatea pentru propria atitudine. Dacă vrei ca astăzi să fie o zi bună, trebuie să ai controlul asupra felului în care o privești.

HOTĂRĂȘTE-TE SĂ SCHIMBI ZONELE ÎN CARE DAI DOVADĂ DE ATITUDINI NEGATIVE

Am citit ani de zile benzile desenate *Peanuts* și am fost mereu un mare fan. Țin minte una în care Lucy exclamă:

— O, Doamne, chiar că mă simt de cacao.

Fratele ei mai mic, Linus, dornic mereu să detensioneze atmosfera din casă, răspunde:

— Poate îți pot fi de ajutor. De ce nu stai în locul meu la televizor, în timp ce mă duc să-ți pregătesc o gustare? Câteodată, avem nevoie cu toții să fim dădăciți ca să ne simțim mai bine.

După care Linus îi aduce un sandviș, niște fursecuri cu ciocolată și lapte.

— Mai pot face și altceva pentru tine? întreabă el. Există vreun lucru la care nu m-am gândit?

— Da, există ceva la care nu te-ai gândit, răspunde Lucy.

După care țipă brusc:

— Nu vreau să mă simt mai bine!

În toți anii în care regretatul Charles Schulz a desenat *Peanuts*, asta a părut să fie una dintre problemele lui Lucy. Ea *nu voia* să-și schimbe apucăturile rele – și avea numeroase!

Mulți oameni seamănă cu ea. Am afirmat că există lucruri în viață pe care nu ți le poți alege, cum ar fi părinții, locul în care te naști sau culoarea pielii. Dar atitudinea ți-o poți schimba. Și aproape toată lumea are aspecte de gândire ce pot fi îmbunătățite. Dacă vrei să ai o zi mai bună, atunci trebuie să te ocupi de aceste aspecte.

GÂNDEȘTE, ACȚIONEAZĂ, VORBEȘTE ȘI COMPORTĂ-TE ASEMENI PERSOANEI CARE VREI SĂ DEVII

Dacă ai participat vreodată la o reuniune de clasă, la zece ani sau mai mulți ani după absolvire, atunci ai fost probabil surprins de transformările prin care au trecut unii colegi – rebelul care a devenit avocat celebru, banala Jane care a ajuns vedetă de film sau tocilarul care a înființat o mare companie. Cum se petrec astfel de transformări? Oamenii aceștia și-au schimbat felul în care se privesc pe ei înșiși. Tu îi vedeai așa cum erau (sau cum credeai că erau). Ei se vedeau așa cum *puteau* fi. Apoi au învățat să se poarte și să dobândească abilitățile oamenilor care voiau să ajungă. Transformarea cere, de regulă, timp; de multe ori, abia dacă este sesizată de persoanele cu care te întâlnești zi de zi (așa cum părinții nu observă la fel de bine ca un străin schimbările copiilor lor). Dar pentru cineva care nu i-a văzut de zece, douăzeci sau treizeci de ani, transformarea pare miraculoasă, ca a unei omizi devenită fluture.

> „Cele ce se află în urma noastră, precum și cele care ni se așternd dinainte sunt neînsemnate prin comparație cu cele ce zac înăuntrul nostru."
>
> – WALT EMERSON

Dacă decizi să te schimbi, atunci începe cu mintea. Fii convins că poţi fi mai bun, că te poţi schimba, devenind acea persoană care vrei să ajungi. Walt Emerson a spus: „Cele ce se află în urma noastră, precum şi cele care ni se aştern dinainte sunt neînsemnate prin comparaţie cu cele ce zac înăuntrul nostru." Dacă îţi schimbi modul de gândire, atunci totul va veni de la sine.

PUNE MARE PREȚ PE OAMENI

Unul dintre secretele menţinerii unei atitudini bune este aprecierea oamenilor. Nu poţi să îi dispreţuieşti pe oameni şi, în acelaşi timp, să ai o atitudine bună. Gândeşte-te: ai întâlnit vreodată pe cineva care să îi trateze urât pe oameni, dar să aibă o atitudine pozitivă? În acelaşi fel, nu poţi să ai o atitudine negativă şi să-i încurajezi, totodată, pe oameni. Să-i încurajezi pe alţii înseamnă să-i ajuţi, căutând tot ce au ei mai bun şi încercând să scoţi în evidenţă calităţile lor. Acest proces îţi înlătură gândurile negative imediat.

Nu poți să ai o atitudine negativă și să-i încurajezi, totodată, pe oameni.

Interacţiunea cu ceilalţi dă tonul zilei tale. Este ca o muzică a vieţii. Dacă interacţiunea cu ceilalţi este proastă, e ca şi cum ai asculta o muzică disonantă. Dar atunci când pui mare preţ pe oameni şi îi tratezi bine, e ca şi cum ai asculta toată ziua o melodie plăcută.

ÎNVAȚĂ SĂ APRECIEZI MAI MULT VIAȚA

Ai cunoscut vreodată oameni care se plâng de toate? Supa lor este prea fierbinte. Patul lor este prea rece. Vacanţa lor este prea scurtă. Salariile lor sunt prea mici. Te aşezi lângă ei la un ospăţ magnific şi, în timp ce tu savurezi fiecare bucăţică, ei îţi spun ce este în neregulă cu fiecare fel de mâncare. Aceşti oameni nu apreciază viaţa, indiferent cât de bună ar fi.

Un prieten mi-a trimis prin e-mail povestea unei doamne de nouăzeci şi doi de ani, foarte „stăpână pe ea" şi independentă, care urma să se mute într-un azil. Întrucât era nevăzătoare, iar bărbatul care îi fusese soţ timp de şaptezeci de ani murise, mutarea era singura ei opţiune. A aşteptat multă vreme în holul instituţiei înainte să i se aducă la cunoştinţă că i s-a pregătit camera. În timp ce o însoţea pe coridor, îngrijitoarea ei i-a descris camera, chiar şi perdelele de la geam.

— Îmi place la nebunie, s-a entuziasmat vârstnica doamnă.

— Dar nici n-aţi văzut camera încă. Aşteptaţi un pic, i-a răspuns însoţitoarea

— Asta nu contează, a răspuns ea. Fericirea este ceva ce hotărăşti dinainte. Dacă îmi place sau nu camera nu ţine de felul în care e aranjată mobila. Ci de modul în care îmi aranjez mintea.

Aprecierea nu este o chestiune de gust sau de rafinament. Este o chestiune de perspectivă. John Wooden spunea: „S-a dovedit că lucrurile bune li se întâmplă celor care dau tot ce e mai bun". Trebuie să începi cu lucrurile mărunte. Dacă înveţi să le apreciezi şi să fii

> „S-a dovedit că lucrurile bune li se întâmplă celor care dau tot ce e mai bun."
>
> — JOHN WOODEN

recunoscător pentru ele, atunci vei ajunge să apreciezi şi lucrurile majore şi tot ce se întâmplă pe parcurs.

Despre gestionarea unei discipline a atitudinii

Dacă vrei să profiţi de oportunităţile unei atitudini pozitive, trebuie să faci mai mult decât să te hotărăşti să fii pozitiv. Trebuie, totodată, să gestionezi această decizie. Pentru mine, în ceea ce priveşte atitudinea, acest lucru înseamnă doar: ***În fiecare zi voi face corecţiile necesare pentru a-mi menţine atitudinea corectă.*** Dacă acesta este un teritoriu nou pentru tine, te vei întreba, probabil, cum să faci asta. Iată câteva linii directoare, care să te ajute pe parcurs:

RECUNOAŞTE CĂ ATITUDINEA TA ARE NEVOIE DE CORECŢII ZILNICE

Am descoperit că atitudinea unei persoane nu rămâne una pozitivă cu uşurinţă sau în mod natural. De exemplu, o slăbiciune a atitudinii mele pe care am avut-o toată viaţa a fost nerăbdarea faţă de oameni. A fost o problemă încă de când eram mic. La şcoală, când profesorul îşi aloca o zi pentru recapitulare înainte de teză, aveam parte de priviri piezişe când întrebam:

— Dacă am priceput din prima, mai trebuie să fac recapitularea?

Şi încă mă lupt cu lipsa de răbdare. În fiecare zi mă întreb: „Am dat dovadă de nerăbdare faţă de cineva?"

Când răspunsul e da, îmi cer scuze. A trebuit să fac asta mai des decât vreau să recunosc.

Ca orice ține de disciplină, atitudinea nu se va rezolva de la sine. De aceea trebuie să-i acorzi zilnic atenție. Cu cât înclinația ta naturală de a fi pesimist sau critic este mai puternică, cu atât va fi nevoie de mai multă atenție. Începe fiecare zi verificându-ți atitudinea. Și fii atent la indiciile care îți semnalează faptul că atitudinea ta ar putea lăsa de dorit.

Ca orice ține de disciplină, atitudinea ta nu se va rezolva de la sine. Trebuie să-i acorzi zilnic atenție.

GĂSEȘTE CEVA POZITIV ÎN TOATE LUCRURILE

Nu demult, am descoperit o rugăciune care mi s-a părut minunată. Ea sună astfel:

> Doamne,
>
> Până acum, m-am descurcat bine astăzi. Nu am bârfit, nu mi-am pierdut cumpătul, nu am fost lacom, morocănos, urâcios, egoist sau indulgent cu mine însumi. Nu m-am plâns, nu am înjurat, nici măcar n-am mâncat ciocolată.
>
> Însă, peste câteva minute, mă voi da jos din pat și voi avea nevoie de mult mai mult ajutor. Amin.

Poate că nu e întotdeauna ușor, dar, dacă te străduiești serios, poți găsi ceva bun, chiar și în mijlocul celor mai dificile situații. În cartea *Laugh Again (Râzi din nou)*, prietenul meu Chuck Swindoll spune că, atunci când Maica Tereza a fost întrebată ce calități trebuiau să aibă oamenii care o asistau în lucrul cu nevoiașii din Calcutta, ea a invocat două lucruri: dorința de a munci serios și

atitudinea veselă. Dacă unei persoane care se confruntă cu cei mai săraci dintre săraci şi cu muribunzii i se pretinde să fie veselă, atunci, categoric că şi noi putem să o facem în situaţia noastră.

GĂSEȘTE PE CINEVA POZITIV ÎN ORICE SITUAȚIE

Nimic nu este de mai mare ajutor pentru menţinerea spiritului pozitiv decât prezenţa unui aliat. Lumea este plină de oameni negativi; de fapt, aceştia se adună adesea la un loc. Dar există peste tot şi persoane pozitive. De multe ori, le vei vedea planând deasupra negativiştilor – ca vulturii. Când e cazul, caută-i. Dacă treci printr-un moment greu, fii tu cel care iese în faţă şi uşurează lucrurile. Doi oameni cu atitudine pozitivă care se luptă cu greutăţile sunt mai eficienţi decât unul singur.

SPUNE CEVA POZITIV ÎN ORICE CONVERSAȚIE

Am încercat să-mi fac obiceiul de a include comentarii pozitive în orice conversaţie am cu oamenii. Încep cu persoanele apropiate. Când soţia mea arată bine (lucru care se întâmplă *des*!), îi spun asta. Îmi complimentez copiii de fiecare dată când îi văd. Şi, categoric, îmi laud din greu nepoţii. Dar nu mă opresc aici. Cu fiecare ocazie, îi complimentez sincer pe oameni, îi laud, le mulţumesc, îi sprijin, îi îmbărbătez şi îi răsplătesc. Este un lucru minunat, atât pentru mine, cât şi pentru ceilalţi. Îţi recomand din suflet să faci asta şi sunt convins că poţi învăţa să o faci.

ÎNLĂTURĂ CUVINTELE NEGATIVE DIN VOCABULARUL TĂU

Tata s-a pensionat la șaptezeci și cinci de ani, dar a vorbit toată viața lui în public. Avea o educație modestă, așa că a muncit mereu din greu pentru a învăța și progresa. Când eram mici, ne plătea pe mine și pe fratele meu, Larry, cu câte zece cenți pentru fiecare greșeală gramaticală pe care i-o descopeream în timpul predicilor sale din amvon. Acesta este doar un singur exemplu despre felul în care încerca în mod constant să devină mai bun. (Suspiciunea mea este că făcea asta și pentru ca noi să învățăm mai multă gramatică.)

Poți face un lucru asemănător în privința atitudinii tale. Tu – sau cineva desemnat de tine – poți vâna cuvintele negative din vocabular, pentru a te descotorosi de ele. Iată o listă de început:

Elimină următoarele cuvinte	**Folosește în schimb**
Nu pot	Pot
Numai dacă	Voi face
Nu cred	Știu
Nu am timp	Îmi fac timp
Poate	Categoric
Mă tem că	Sunt încrezător
Nu sunt convins	Sunt sigur

Dacă ești în permanentă căutare a pozitivului, ți-l însușești și elimini negativul, pe zi ce trece vei începe să gândești tot mai pozitiv.

EXPRIMĂ-ȚI ZILNIC RECUNOȘTINȚA FAȚĂ DE CEILALȚI

Dintre toate virtuțile, probabil că cel mai puțin dăm dovadă de recunoștință. De câte ori se întâmplă ca oamenii să se dea peste cap pentru a-ți mulțumi? Cât de des primești un mesaj de mulțumire pentru un cadou făcut? Și mai important, cât de des le mulțumești celorlalți? În cultura bunăstării în care trăim, avem tendința de a lua lucrurile ca pe ceva ce ni se cuvine.

Acum câțiva ani, Oprah Winfrey și-a îndemnat milioanele de telespectatori să țină un jurnal al recunoștinței, care să-i ajute să se bucure de viață. Amy Vanderbilt, jurnalistă și autoare de cărți despre bunele maniere, spune: „Când învățăm să mulțumim, învățăm să ne concentrăm nu pe lucrurile rele, ci pe lucrurile bune din viață". Gândul la lucrurile bune ne ajută să fim recunoscători. Menținerea recunoștinței ne ajută să avem o atitudine și mai pozitivă. Iar o atitudine pozitivă ne determină să ne gândim mai degrabă la bine decât la rău. Este un ciclu pozitiv care se alimentează de la sine.

Reflecții despre atitudine

La șaptesprezece ani, când am luat decizia de a păstra o atitudine pozitivă, am făcut-o pentru că îmi oferea rezultate pozitive pe loc. Iar acest lucru ne determină de regulă să luăm decizii. Dar, pe măsură ce îmbătrânim și medităm mai mult asupra subiectului, începem să vedem lucrurile mult mai clar.

Privind în urmă, înțeleg impactul pe care propria atitudine l-a avut în viața mea, începând cu 1964:

În adolescență…	atitudinea mea m-a făcut căpitanul echipei de baschet.
Între douăzeci și treizeci de ani…	atitudinea mea a convins-o pe Margaret să se căsătorească cu mine.
Între treizeci și patruzeci de ani…	atitudinea mea m-a ajutat să ies din zona de confort, să plec din organizația mea și să accept un nou post în California.
Între patruzeci și cincizeci de ani…	atitudinea mea m-a ajutat pe parcursul celor opt ani de conflict și birocrație, în timp ce încercam să construiesc un nou campus pentru biserica mea.
Între cincizeci și șaizeci de ani…	atitudinea mea m-a ajutat să-mi revin după un infarct.

Pot spune sincer că, timp de patruzeci de ani, atitudinea mea a fost cel mai mare atu al meu în influenţarea celorlalţi. Şi, pe măsură ce mă apropii de şaizeci de ani, atitudinea mea mă motivează în efortul de a instrui şi înzestra un milion de lideri pe plan internaţional. Vreau să continui să am o influenţă pozitivă până în ziua în care voi muri.

Mereu împotriva sorţilor

Atunci când iei decizia să adopţi o atitudine pozitivă şi să o gestionezi apoi cum trebuie, aproape că nu există vreun lucru pe care să nu-l poţi realiza. Întreabă-l pe Lance Armstrong, dacă nu mă crezi. În 1999, a devenit

al doilea ciclist american care a câştigat Turul Franţei, cel mai prestigios eveniment din ciclismul profesionist. (Cicliştii pedalează peste două mii de kilometri într-o cursă istovitoare de trei săptămâni.) Când Armstrong a câştigat, un jurnalist a întrebat-o pe mama sa, Linda, care îl aştepta la linia de sosire din Paris, dacă victoria sa era împotriva sorţilor. Răspunsul ei a fost categoric:

— Întreaga sa viaţă a fost împotriva sorţilor[7].

Lance Armstrong s-a confruntat cu multe obstacole la începutul vieţii. Mama lui l-a născut pe când avea şaptesprezece ani şi l-a crescut în principal de una singura. Adesea au avut greutăţi financiare. Şi Lance s-a simţit de multe ori ca un străin. În Texas, sportul principal este fotbalul american. Armstrong a declarat că era prea lipsit de coordonare pentru orice fel de sport cu mingea, aşa că s-a îndreptat spre activităţile unde era nevoie de rezistenţă. În clasa a cincea, a alergat într-o cursă de fond şi a câştigat. La scurt timp după asta, s-a alăturat unei echipe de înot. În decurs de un an, a devenit dintr-un caz „special" al patrulea cel mai bun înotător din Texas în cursa de înot liber pe distanţa de 1.500 de metri. În fiecare zi, înota 4.000 de metri înainte de şcoală, iar după-amiaza revenea să înoate încă 6.000 de metri. În scurtă vreme, a început să meargă cu bicicleta la antrenament – treizeci şi doi de kilometri, dus-întors.

La treisprezece ani, s-a înscris la un concurs intitulat Puştii de Fier. Era un triatlon pentru juniori, care combina înotul, ciclismul şi alergarea. L-a câştigat uşor. La cincisprezece ani, a început să concureze împotriva adulţilor. A terminat prima sa cursă pe locul treizeci şi doi. După cursă, a declarat unui reporter: „Cred că peste

câțiva ani voi fi foarte aproape de vârf și, peste zece ani, voi fi cel mai bun."[8] Armstrong a părut mereu un inadaptat, ridiculizat de prietenii săi, care râdeau și considerau că e ridicol de infatuat. În anul următor, când, la aceeași cursă, a terminat al cincilea, aceștia n-au mai râs. Până la vârsta de șaisprezece ani, câștiga 20.000 de dolari pe an participând și câștigând curse de triatlon și curse naționale cu premii totale de 10.000 de dolari. A prins totodată gustul pentru întrecerile de ciclism. Era atât de bun, încât a făcut repede trecerea către cea mai competitivă categorie și a început să se antreneze cu cei mai buni ciclişti din zonă.

Cu timpul, a ajuns să se dedice în întregime ciclismului. A avut succes în Statele Unite, dar voia să concureze în Europa, unde participau cei mai buni sportivi. Prima sa cursă profesionistă, Clasica San Sebastian, a fost una memorabilă. Era o zi amarnic de rece și o ploaie torențială. A terminat *ultimul*, cu douăzeci și șapte de minute în spatele câștigătorului: un final îngrozitor. Mulțimea spaniolă răspândită de-a lungul traseului l-a luat peste picior. El nu a uitat umilința:

> Câteva ore mai târziu, stăteam în aeroportul din Madrid, prăbușit pe un scaun. Voiam să renunț de tot la sport. A fost cea mai revelatoare cursă din viața mea; în drum spre San Sebastian, crezusem că am șansa să câștig și acum mă întrebam dacă mai pot concura vreodată. Râseseră de mine… Am scos din buzunar câteva bilete de avion nefolosite. Printre ele, aveam și un drum de întoarcere în State. Am luat în considerare folosirea biletului. *Poate că ar trebui pur și simplu să mă întorc acasă*, m-am gândit, și să găsesc altceva de făcut, ceva la care să mă pricep.[9]

Lucrul care l-a făcut să continue a fost abilitatea sa înnăscută, natura sa competitivă înflăcărată şi o atitudine incredibil de pozitivă. Purta mereu în minte cuvintele mamei sale: „Transformă orice obstacol într-o oportunitate. Transformă negativul în pozitiv. Dacă nu poţi da 100%, nu vei reuşi. Nu renunţa niciodată!"

O CURBĂ DE TRASEU PERICULOASĂ

În 1996, la douăzeci şi cinci de ani, Armstrong era ciclistul cel mai bine cotat din lume. Părea să fi reuşit, în cele din urmă. Ducea un trai bun. Se afla într-o formă de vârf. Şi câştiga împotriva celor mai buni competitori din Europa. Dar atunci a început să resimtă dureri intense în zona inghinală şi să tuşească cu sânge. Când l-a consultat medicul, a aflat că are cancer testicular. Ştirile au continuat să se înrăutăţească: cancerul se răspândise, îi pătrunsese în plămâni şi prognosticul era unul sumbru. În tot acest timp, şi-a păstrat atitudinea pozitivă, spiritul de luptă. Dar apoi i-au descoperit cancerul cerebral.

— M-am izbit de un zid, afirmă Armstrong. Oricât de mult mi-aş fi dorit să fiu pozitiv şi neînfricat, tot ce ştiam era că, atunci când oamenii au tumori cerebrale, nu supravieţuiesc.[10]

Armstrong a suferit o intervenţie chirurgicală pe creier şi o procedură de îndepărtare a testiculului bolnav. Apoi, a început chinuitorul proces de chimioterapie. Medicii i-au spus că are 50% şanse de supravieţuire. După ce şi-a încheiat tratamentul şi recuperarea lui părea sigură, un medic a recunoscut că fusese cel mai grav caz

pe care îl văzuse vreodată și că îi oferise lui Armstrong doar 3% șanse de supraviețuire.

În tot acest timp, Armstrong și-a ținut sub control atitudinea, reușind să o mențină pozitivă. El consideră că „speranța este unicul antidot al fricii”[11]. Când a fost întrebat dacă rigoarea tratamentului împotriva cancerului nu îl deprimase, răspunsul lui Armstrong a fost că nu, după care a explicat:

> „Speranța este unicul antidot al fricii”
>
> – LANCE ARMSTRONG

— Am considerat că depresia ar fi dăunătoare… Trebuie să recunosc că a fost o perioadă foarte pozitivă din viața mea.[12]

REVENIRE POZITIVĂ

A supraviețui cancerului cu o atitudine pozitivă intactă este o realizare. Dar Armstrong își dorea și mai mult. Voia să înceapă din nou cursele. A avut câteva momente dificile pe parcursul revenirii sale. La un moment dat, a abandonat în mijlocul unei curse, lucru pe care nu-l mai făcuse niciodată.

— Stăteam în zona de start, într-o mașină, încercând să mă încălzesc și mă gândeam ce mult doream să nu mă aflu acolo, a spus Armstrong. Când începi să gândești în felul ăsta, lucrurile nu au cum să devină mai bune. Odată ce am ieșit afară, în frig, atitudinea mea s-a înrăutățit.[13]

Dar și-a revenit din acea criză. Și a ajuns să câștige nu unul, ci *cinci* Tururi ale Franței consecutive!

Armstrong știe ce avantaj reprezintă o atitudine pozitivă. El a remarcat:

> Fără credință, ai rămâne în fiecare zi a existenței doar cu osânda copleșitoare. Care te va înfrânge. Nu am înțeles pe deplin până nu am avut cancer cum ne luptăm în fiecare zi cu negativismul care se furișează în lume, cum ne chinuim zilnic împotriva răspândirii lente a cinismului. Deznădejdea și dezamăgirea, acestea erau adevăratele pericole ale vieții, nu vreo boală bruscă sau vreun cataclism apocaliptic milenar.[14]

După ce a câştigat primul său Tour de France în 1999, Armstrong le-a vorbit reporterilor, dorind ca aceştia să le transmită cititorilor următorul sfat:

— Aş dori să spun un singur lucru. Dacă veţi avea o a doua şansă în viaţă, trebuie să mergeţi până la capăt.[14]

Şi eu vreau să-ţi dau acelaşi sfat. Dacă atitudinea ta nu a fost bună în trecut, acum ai a doua şansă. O poţi schimba. Poţi alege o atitudine corectă şi o poţi gestiona zilnic. Dacă faci asta, ţi se va deschide dinainte o lume cu totul nouă, plină de posibilităţi.

APLICAȚII LEGATE DE **ATITUDINE** ȘI EXERCIȚII DESPRE ALEGEREA ȘI MANIFESTAREA ZILNICĂ A ATITUDINILOR CORECTE

Decizia ta în privința atitudinii de astăzi

Unde te situezi când vine vorba despre atitudinea ta de astăzi? Răspunde următoarelor trei întrebări:

1. *Am luat deja decizia de a alege și manifesta atitudinea corectă astăzi?*
2. *Dacă da, când am luat această decizie?*
3. *Ce anume am decis mai exact?* (Notează aici.)

_____
_____
_____
_____
_____

Disciplina zilnică în privința atitudinii

Pe baza deciziei pe care ai luat-o în privința atitudinii, care este acea unică disciplină pe care trebuie să o practici *de astăzi, în fiecare zi* pentru a avea succes? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Recuperează ziua de ieri

Dacă ai nevoie de ajutor pentru luarea unei decizii corecte în privința atitudinii și pentru a-ți dezvolta disciplina zilnică de manifestare a ei, efectuează următoarele exerciții:

1. *Gândește-te la toți factorii care au contribuit la atitudinea ta. Fă aici o listă cu ei:*

_____
_____
_____
_____
_____

Acum uită-i. Ce *ți* se întâmplă este, în mare parte, în afara controlului tău. Dar ce se întâmplă *în* tine este în totalitate alegerea ta. Răspunsul tău este cel care contează. Ia-ți angajamentul că îți vei asuma *întreaga* responsabilitate pentru atitudinea ta actuală și că vei *alege* să fii pozitiv, indiferent ce s-ar întâmpla.

2. *Începe să lucrezi asupra acelor aspecte unde manifești o atitudine negativă. Fă o listă cu gândurile și obiceiurile tale negative:*

_____
_____
_____
_____
_____

Acum, în dreptul fiecărui element, notează reacția pozitivă sau caracteristica contrară a acelui gând. De exemplu, dacă ai scris că oamenii vor să profite de tine, notează alături cuvântul „încredere". Poți folosi această listă pentru a-ți înfrânge căderile de atitudine.

3. *În fiecare zi, alege una dintre caracteristicile atitudinii pozitive de pe una din listele tale (lista de atitudini negative sau lista de atitudini pozitive). Pe parcursul zilei, stabilește-ți obiectivul de a manifesta o atitudine pozitivă. Poți chiar să faci un obiectiv din a vrea să manifești acest lucru de cât mai multe ori. Repetă procesul până când atitudinea ta devine cea dorită.*

4. *Una din cele mai bune modalități prin care poți rămâne pozitiv este aceea de a-ți exprima recunoștința și aprecierea. Găsește cel puțin o ocazie zilnică de a spune cuiva cât de recunoscător ești.*

5. *Săptămânal, plasează un citat despre atitudine sau o zicală pozitivă într-un loc în care să le poți zări de mai multe ori pe zi: pe oglinda din baie, lângă calculatorul de la serviciu, în agenda zilnică etc.*

6. *Stabilește-ți tonul zilnic tratându-i pe oameni mai bine decât te aștepți să fii tratat de ei. Fii primul care zâmbește. Exprimă-ți aprecierea la adresa lor. Așteaptă-te la ce au mai bun de oferit. Dacă acționezi primul, te vei pregăti pentru succes.*

7. *Dacă simţi că te copleşesc iarăşi modelele negative de gândire sau acţiune, stabileşte-ţi o întâlnire cu tine însuţi în miezul zilei, în care să-ţi verifici atitudinea. Fă o evaluare şi dacă atitudinea ta nu este corespunzătoare, aplică o corecţie. Cu cât mai repede, cu atât mai bine pentru tine.*

Când aştepţi cu nerăbdare ziua de mâine

Reflectează un moment asupra modului în care decizia ta legată de atitudine şi disciplina zilnică rezultată din ea îţi vor influenţa pozitiv viitorul. Care vor fi beneficiile coroborate? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Păstrează notiţele ca un memento permanent, pentru că… reflecţia de astăzi oferă motivaţie disciplinei zilnice, iar disciplina zilnică amplifică decizia de ieri.

CAPITOLUL 4

PRIORITĂȚILE de astăzi mă ajută să mă concentrez

Ce ai face dacă te-ai trezi deodată pe cont propriu, bogat, proprietarul unei afaceri de succes, de multe milioane de dolari? Aceasta este întrebarea la care a trebuit să răspundă Howard Hughes pe când avea doar optsprezece ani. Mama lui Hughes murise în 1922, când el avea șaisprezece ani, în timpul unei intervenții chirurgicale. La nici doi ani mai târziu, după ce și tatăl său a murit în urma unui atac de cord, tânărul a moștenit Hughes Tool Company.

Tatăl lui Hughes, Howard Hughes senior, construise compania de la zero. Născut în 1869, a lucrat în Missouri, în industria minieră a zincului și plumbului, în anii 1890. În 1901, când a auzit despre descoperirea zăcămintelor importante de petrol din apropierea orașului Beaumont, Texas, a văzut în asta apariția unei noi industrii, care oferea oportunități deosebite. (Într-o singură zi de producție, primul puț a produs jumătate din producția cumulată de petrol a Statelor Unite.) S-a mutat în scurt timp în Texas și a început o afacere de foraj împreună cu partenerul său, Walter B. Sharp.

Timp de şapte ani au muncit cu succes. Dar apoi nu au reuşit să finalizeze nişte lucrări de forare la două puţuri diferite, pentru că nu au putut să treacă prin stratul de rocă deosebit de dură. Ca să rezolve problema, Hughes senior a inventat (şi brevetat) frezele rotative. Echipamentul a revoluţionat industria. În cinci ani de zile, frezele sale erau folosite în unsprezece state americane şi treisprezece ţări străine. Între 1908 şi 1924, a obţinut şaptezeci şi trei de brevete şi s-a îmbogăţit.[1] Se spune că a declarat despre frezele sale: „Nu deţinem niciun fel de monopol. Oamenii care vor să sape după petrol şi nu au de gând să folosească frezele Hughes pot oricând să apeleze la târnăcop şi lopată".

Cine vrea să fie milionar?

La moartea lui Hughes senior, fiul său a devenit milionar. A angajat o firmă de management care să conducă Hughes Tool Company, apoi s-a gândit ce vrea să facă cu viaţa lui. De mic copil, îi fuseseră dragi maşinăriile. În adolescenţă, construise un radio cu ajutorul căruia discuta cu căpitanii de nave. Iar la cincisprezece ani, şi-a luat un avion agricol cu care lua lecţii de zbor în secret. Era inteligent şi avea toată lumea la picioarele lui.

S-a hotărât să intre în industria filmului. După ce s-a căsătorit cu o femeie din înalta societate din Houston, s-a mutat la Los Angeles. Michael Sauter, autorul *Biografiei* sale, notează: „Impulsivitatea în acţiune a devenit tipică pentru Hughes, care se angaja repetat în tot felul de aventuri costisitoare şi riscante, ca un băieţel care a

descoperit un nou hobby”[2]. În scurt timp, Hughes a ajuns să producă filme şi să cumpere cinematografe în care să le proiecteze. Operele sale au avut parte de puţină atenţie până când a produs un film de acţiune aviatică, intitulat *Hell's Angels (Îngerii Iadului)*, pe care tot el l-a regizat. Ulterior, a produs *The Front Page (Prima pagină)* şi *Scarface*, amândouă de mare succes. A fost la un pas să-şi construiască un studio de producţie important şi să devină o forţă la Hollywood, dar şi-a pierdut concentrarea. Părea să fie preocupat mai degrabă de cucerirea actriţelor strălucitoare de la Hollywood decât de producţia de filme. Soţia lui a divorţat în 1929.

La sfârşitul anilor 1920, şi-a îndreptat atenţia spre aviaţie. Şi-a luat permisul de pilot în 1928 şi, la scurt timp după asta, a început să experimenteze în domeniul proiectării de avioane. În 1932, a fondat propria companie aeronautică: Hughes Aviation. Cumpăra avioane, le desfăcea şi le reproiecta pentru a atinge viteze mai mari. A lucrat apoi ca pilot de încercare în propria companie. Mai mulţi ani la rând, a stabilit mai multe recorduri aeriene de viteză. Timp de un deceniu, a repetat acelaşi model, reproiectând avioane şi forţându-le până la limită din spatele manşei.

Apoi, în 1940, când Compania Aeriană Trans World avea nevoie de numerar, Hughes a fost invitat să investească în ea. El nu doar că a investit; a cumpărat pachetul majoritar. La acel moment, hotărâse că vrea să facă transportul aerian mai accesibil pentru populaţie, aşa că a contractat firma Lockheed să construiască avioane pentru Trans World, potrivit specificaţiilor sale. În anul următor, a deschis o mare fabrică de avioane în Los

Angeles, care furniza piese pentru războiul din Europa. Între timp, Hughes a continuat să se ocupe de industria divertismentului, producând și regizând filme uneori.

În septembrie 1942, Hughes și-a mai adăugat o activitate importantă în agendă. Guvernul i-a acordat un contract pentru construirea unor prototipuri de hidroavioane. A fost de acord să livreze hidroavioanele în 1944, în schimbul a 18 milioane de dolari. În următorii ani, a lucrat la construirea avioanelor. Dar, până în 1945, încă nu livrase avioanele guvernului, în ciuda faptului că deja cheltuise peste 800 de milioane de dolari, inclusiv pentru construcția unui hangar imens, de 175 de milioane de dolari[3]. Lipsa lui de concentrare nu numai că l-a împiedicat să aibă succes în această activitate, dar i-a provocat și o depresie mentală (una din cele trei prin care a trecut).

Totul este permis

Howard Hughes a continuat cumpărând RKO Pictures, câteva companii aeriene mai mici, posturi de televiziune și numeroase hoteluri și cazinouri în Las Vegas. Își permitea orice lucru care îi atrăgea atenția datorită Hughes Tool Company, care îi sponsoriza acțiunile. Dar nimic nu-i câștiga atenția pentru destul timp și nimic nu părea să-l mulțumească. S-a căsătorit din nou în 1957, dar s-a despărțit și de cea de-a doua soție. În 1966, el s-a mutat la Las Vegas fără s-o anunțe și, în ciuda numeroaselor ei încercări, nu a mai reușit niciodată să-l întâlnească. Câțiva ani mai târziu, a părăsit țara. Pe atunci

devenise din ce în ce mai excentric. Circula zvonul că trăia ca un pustnic, avea fobie de microbi şi cedase în faţa dependenţei de droguri. În 1976, a murit, în timp ce era adus înapoi în Statele Unite pentru tratament medical.

Există unii care văd în Hughes o persoană de succes datorită averii sale; a fost primul miliardar din istoria ţării şi, la un moment dat, cel mai bogat om din lume. Dar când citesc despre Hughes, văd o viaţă distrusă, cu un potenţial neîmplinit. Nu a reuşit să întreţină nicio relaţie pe termen lung. Căsniciile lui nu au dăinuit. Nu a avut copii. Şi singurele companii deţinute de el care au prosperat au fost cele pe care fie nu le-a condus niciodată, fie cele al căror control l-a cedat în cele din urmă. În 1955, a transferat Institutului Medical Howard Hughes, o organizaţie non-profit, acţiunile Companiei Aeriene Hughes, a falimentat RKO Pictures în 1958 şi a cedat acţionariatul Trans World în 1960, când era aproape în faliment. În 1971, a renunţat la controlul restului afacerilor din imperiul său. A murit înstrăinat şi singur.

De ce sunt importante astăzi priorităţile

Consilierul de afaceri şi autorul Michael LeBoef spune: „Să dedici câte puţin din tine pentru toate lucrurile înseamnă să dedici o mare parte din tine pentru nimic". Iată un rezumat al vieţii lui Howard Hughes. Concentrarea atentă este una

> „Să dedici câte puţin din tine pentru toate lucrurile înseamnă să dedici o mare parte din tine pentru nimic"
>
> – MICHAEL LEBOEF

din cheile succesului. Pentru a te concentra, trebuie să înțelegi prioritățile.

TIMPUL ESTE BUNUL NOSTRU CEL MAI DE PREȚ

Dacă ai putea alege, ai prefera să economiseşti timp sau bani? Majoritatea oamenilor se concentrează pe bani. Dar modul în care îţi petreci timpul este mult mai important decât modul în care cheltuieşti banii. Erorile financiare pot fi adesea corectate, dar când pierzi timpul, acesta s-a dus pentru totdeauna.

Prioritățile tale determină modul în care îți petreci timpul, iar acesta este un bun de preț. Următoarele afirmații te pot ajuta să înțelegi timpul în perspectivă:

Ca să înțelegi valoarea *unui an*… vorbește cu un student care a picat examenul de absolvire.

Ca să înțelegi valoarea *unei luni*… vorbește cu mama unui copil născut prematur.

Ca să înțelegi valoarea *unei săptămâni*… vorbește cu redactorul unui reviste săptămânale.

Ca să înțelegi valoarea *unei zile*… vorbește cu un zilier care are șase copii.

Ca să înțelegi valoarea *unei ore*… vorbește cu îndrăgostiții care abia așteaptă să se întâlnească.

Ca să înțelegi valoarea *unui minut*… vorbește cu un om care a pierdut avionul.

Ca să înțelegi valoarea *unei secunde*… vorbește cu supraviețuitorul unui accident.

Ca să înțelegi valoarea *unei miimi de secundă*… întreabă un medaliat olimpic cu argint.[4]

Timpul tău este nepreţuit. După cum ne sfătuieşte Ralph Waldo Emerson: „Păzeşte-ţi bine momentele libere. Sunt ca nişte diamante neprelucrate. Dacă renunţi la ele, ne le vei cunoaşte valoarea niciodată. Fă-le mai bune şi vor deveni cele mai strălucitoare pietre dintr-o viaţă trăită cu folos".

NU PUTEM SCHIMBA TIMPUL, DOAR PRIORITĂȚILE

Ţi-ai zis vreodată: *Am nevoie de mai mult timp*? Ei bine, n-o să-l primeşti. Nimeni nu primeşte. Există 1.440 de minute într-o zi. Orice ai face, nu vei avea parte astăzi de mai multe minute.

Autorul şi consilierul de vânzări Myers Barnes spune: „Gestionarea timpului nu are nicio legătură cu ceasul, ci ține în întregime de organizarea şi de controlul participării la anumite evenimente, care sunt coordonate cu ajutorul ceasului. Einstein a înţeles că gestionarea timpului este un oximoron. El nu poate fi gestionat. Nu poți economisi timpul, pierde timpul, întoarce limbile ceasului sau obține mai mult timp mâine decât astăzi. Timpul este impasibil, de necontrolat, de neîmpiedicat. El înaintează indiferent de circumstanţe şi, în jocul vieții, creează reguli echitabile pentru toată lumea"[5]. Întrucât nu poți schimba timpul, trebuie să schimbi felul în care îl abordezi.

> Întrucât nu poți schimba timpul, trebuie să schimbi abordarea lui.

NU PUTEM FACE TOTUL

A existat o perioadă în viaţa mea când credeam că pot face totul, dar eram foarte tânăr, energic şi naiv. Autorul şi filozoful chinez Lin Yutang a spus: „Pe lângă arta nobilă de a face anumite lucruri, există şi arta nobilă de a lăsa lucrurile neatinse. Înţelepciunea vieţii constă în eliminarea chestiunilor neesenţiale".

Poţi avea orice vrei, dar nu poţi avea tot ce vrei. Trebuie să alegi. Excelenţa înseamnă să faci cum trebuie ceea ce trebuie. La restul trebuie să renunţi. Dacă nu eşti sigur care sunt lucrurile corecte, poartă-te ca şi cum ai mai avea doar şase luni de trăit. Lucrurile pe care le-ai face în această perioadă scurtă de timp sunt cele corecte.

NE ALEGEM VIAŢA PRIN FELUL ÎN CARE NE PETRECEM TIMPUL

Tot ce faci în acest moment este rezultatul unei alegeri pe care ai făcut-o. Unora nu le vine să creadă acest lucru. Dar, dacă eşti major, viaţa ta este aşa cum ţi-o faci. Ca să o schimbi, trebuie să-ţi schimbi priorităţile.

Jack Welpott, care a condus ani la rând cursul de fotografie de la Universitatea San Francisco, a fost întrebat odată cum de reuşea să predea cu atâta eficienţă şi să fie totodată un creator de artă foarte prolific. Iată răspunsul lui: „Din ziua în care am fost angajat, am început să-mi cultiv o reputaţie de aiurit în cadrul Departamentului de Artă. După vreun an şi ceva în care am pierdut din vedere obligaţiile mele de comitet, am uitat să răspund la memorii şi am ratat şedinţele departamentale,

am descoperit că, pur și simplu, au încetat să-mi mai *ceară* să fac aceste lucruri". Wellpot a acordat o mai mare însemnătate creării de artă și predării, în loc să se ocupe de politica și birocrația vieții universitare. Nu trebuie să fii neapărat de acord cu felul în care și-a organizat prioritățile, dar trebuie să recunoști că și le cunoștea bine.

PRIORITĂȚILE NE AJUTĂ SĂ FACEM ALEGERI ÎNȚELEPTE

Autorul Robert J. McKain spune: „Motivul pentru care nu ne îndeplinim mare parte din ţeluri este că ne petrecem timpul ocupându-ne mai întâi de chestiunile secundare". Hai să fim sinceri: există o grămadă de lucruri care concurează pentru atenţia ta. Numeroși oameni vor să faci parte din agenda lor zilnică. Mii de fabricanţi își doresc să cheltuiești bani pe produsele lor. De multe ori, propriile tale dorințe sunt atât de diverse și atenţia ta atât de împrăștiată încât nu eşti sigur asupra cărui lucru să-ţi fixezi atenţia. De aceea ai nevoie de concentrare. Ca să ai succes, nu poţi doar să alergi pe pista rapidă; trebuie să alergi pe *propria ta* pistă. Oamenii care își ating potențialul și își îndeplinesc visurile iau hotărâri și acționează zilnic conform priorităţilor.

Ca să ai succes, nu poți doar să alergi pe pista rapidă; trebuie să alergi pe *propria ta* pistă.

Luarea deciziei de a hotărî și acționa zilnic conform priorităților

După absolvirea facultății, la începutul carierei, nu am lucrat conform propriei mele agende. În anii 1960, în timpul studiilor pentru cariera de pastor, majoritatea cursurilor mă pregătiseră pentru sarcini de consiliere și administrație. Așa că, în 1969, când am început să lucrez, ghici cum îmi petreceam majoritatea timpului? Exact, îndeplinind sarcini de consiliere și administrație. Nimic nu putea fi mai străin de aptitudinile mele naturale – sau de înclinațiile mele naturale. În ciuda muncii dificile, nu eram nici împlinit, nici eficient.

Pentru că îmi doream să devin mai bun și să dobândesc abilități care nu-mi fuseseră predate în facultate, în 1971 am început să studiez afacerile. În timp ce citeam pentru un curs, am dat peste un paragraf scris de economistul italian Vilfredo Pareto. Conținea informații despre stabilirea priorităților, despre așa-numitul Principiu Pareto. Acesta spunea că, dacă îți concentrezi atenția asupra primelor 20 de procente din totalul priorităților tale, vei obține prin efortul tău un randament de 80%. Acesta a fost momentul meu de revelație. Atunci am luat decizia: ***Îmi voi stabili prioritățile în viață și îmi voi îndrepta atenția și energia asupra acelor lucruri care dau cel mai mare randament.***

Nu m-am mai uitat niciodată la mine sau la lucrarea mea cu aceiași ochi. Mi-am dat seama că trebuie să-mi concentrez 80% din timpul, energia și resursele mele asupra zonelor forte, nu asupra consilierii și administrației.

Aceste activităţi nu erau rele în sine. Dar erau rele pentru mine. Din momentul în care am luat această decizie, am practicat Principiul Pareto şi l-am predat şi altora vreme de treizeci şi trei de ani. (Dacă vrei să afli mai multe despre Principiul Pareto, citeşte *Developing the Leader Within You – Dezvoltă liderul din tine*[*].)

În majoritatea timpului, acest lucru m-a ajutat să-mi menţin concentrarea şi direcţia, deşi, atunci când am început să-l pun în aplicare, s-a mai întâmplat şi să nu obţin rezultatele dorite. Eu şi Margaret încă mai râdem de episodul în care mi-a cerut s-o ajut să tundă gazonul, la scurtă vreme după ce *abia* învăţasem Principiul Pareto.

— Margaret, i-am spus. Nu vreau să-mi pierd timpul cu aşa ceva. Încerc să-mi menţin concentrarea. Putem *plăti* pe cineva s-o facă.

Margaret s-a uitat la mine şi mi-a răspuns:

— Cu ce să-l plătim?

Am scos-o la capăt împreună, dar a fost un moment esenţial pentru noi. Din acea clipă, am încercat să mă concentrez asupra lucrurilor cu adevărat importante şi să nu mă las deviat de la traseu.

Dacă vrei să schimbi felul în care te priveşti pe tine însuţi şi lucrarea ta, luând decizia de a te concentra asupra priorităţilor tale, atunci fă următoarele:

---

[*] John C. Maxwell, *Dezvoltă liderul din tine*, traducere de Ligia Şendrea, Editura Amaltea, Bucureşti, 1999. (n.tr.)

RECUPEREAZĂ-ȚI ZIUA DE ASTĂZI

Ai remarcat vreodată că oamenii care nu au nimic de făcut îşi doresc, de regulă, să petreacă timpul cu tine? Poetul Carl Sandburg spunea: „Timpul este cea mai valoroasă monedă din viaţa ta. Tu şi numai tu poţi hotărî cum s-o cheltuieşti. Ai grijă să nu-i laşi pe alţii s-o irosească".

Bunul cel mai de preţ pe care îl ai sunt cele douăzeci şi patru de ore care ţi se aştern dinainte. Cum le vei cheltui? Vei ceda presiunii sau te vei concentra asupra priorităţilor? Vei îngădui unor e-mailuri neînsemnate, unor sarcini lipsite de importanţă, comercianţilor prin telefon, întreruperilor şi altor factori de distragere a atenţiei să-ţi consume ziua? Sau ai de gând să îţi asumi responsabilitatea deplină asupra felului în care îţi petreci timpul, preluând controlul lucrurilor care stau în puterea ta şi devenind stăpânul zilei tale de astăzi? Dacă nu hotărăşti cum îţi vei petrece ziua, o va face altcineva în locul tău.

PUNE-ȚI TREI ÎNTREBĂRI

Niciun alt element din Duzina Zilnică nu mi-a asigurat mai mult succes decât principiul stabilirii priorităţilor. Când mi-am dat seama că trebuie să am o abordare diferită a zilei şi carierei mele, am început să caut răspunsul la trei întrebări esenţiale:

1. **Ce se *pretinde* de la mine?** Orice evaluare realistă a priorităţilor dintr-o anumită zonă a vieţii trebuie să înceapă cu estimarea realistă a

lucrurilor pe care o persoană *trebuie* să le facă. Ca să fii un soţ sau un părinte bun, ce ţi se pretinde să faci? Ca să fii fi pe placul angajatorului tău, ce trebuie să faci? (Dacă tu eşti şeful altor persoane, atunci întrebarea ar trebui să fie: Ce sarcini trebuie să îndeplineşti personal, întrucât nu pot fi delegate altcuiva?) Când îţi stabileşti priorităţile, începe întotdeauna cu întrebarea despre cerinţe şi cântăreşte-o bine înainte să treci la următoarea.

2. **Ce anume îmi oferă cel mai mare randament?** Pe măsură ce avansezi în carieră, începi să descoperi că unele activităţi îţi oferă un randament mult mai mare decât altele. (Oricine nu a descoperit asta probabil că *nu* a avansat în carieră!) Următorul aspect asupra căruia trebuie să îţi îndrepţi atenţia sunt activităţile de mare randament.
3. **Ce anume îmi asigură cea mai mare *recompensă*?** Dacă faci doar ce trebuie şi este eficient, vei fi foarte productiv, dar s-ar putea să nu fii mulţumit în propria-ţi piele. Cred că lucrurile care îţi oferă satisfacţie personală sunt importante în egală măsură. Am descoperit însă că unii oameni vor să înceapă cu întrebarea despre *recompensă* şi să nu treacă mai departe. Nu poţi avea succes dacă nu stăpâneşti disciplina de a rezolva primele două aspecte înainte de a trece la al treilea.

Filosoful William James a spus: „Arta de a fi înțelept este arta de a ști ce să treci cu vederea". Dacă te vei concentra asupra priorităților răspunzând celor trei întrebări, vei reuși să-ți faci o idee mult mai bună despre lucrurile pe care trebuie să le treci cu vederea.

> „Arta de a fi înțelept este arta de a ști ce să treci cu vederea."
> – WILLIAM JAMES

RĂMÂI ÎN ZONA TA FORTE

Oamenii nu plătesc pentru mediocritate. Nu ies seara în oraș la un restaurant de duzină și la un film oarecare. Angajatorii nu oferă contracte agentului de vânzări cunoscut sub numele de Dl Mediocritate. Nimeni nu spune: „Hai să dăm contractul companiei care face o treabă de mântuială".

A fost o zi excelentă pentru congregația mea când am încetat să consiliez oamenii și nu m-am mai încurcat în detalii administrative. Dar ca să-mi găsesc zona forte a fost nevoie de timp și explorare. Dacă nu-ți stăpânești punctele forte, ar fi cazul, poate, să analizezi câteva dintre următoarele sugestii. Ele se bazează pe strădaniile depuse pentru a le descoperi pe ale mele:

- **Încercare și eroare:** Nu există lecție mai bună pentru tine decât propriile reușite și eșecuri. Dacă totul pare a fi o „încercare" și comiți o sumedenie de erori, e cazul, poate, să treci la altceva. Trebuie însă să îți asumi riscul eșecului pentru a avea parte de succes.

- **Sfatul altora:** Nu e prea distractiv să le ceri altora să îţi evalueze eficienţa, dar este întotdeauna util. Asigură-te că apelezi la oameni care nu au alte planuri, în afară de a-ţi fi de folos.
- **Testele de personalitate:** Evaluările, cum ar fi DISC*, Profilul de Personalitate Florence Littauer şi Myers-Briggs, pot fi foarte utile. Ele te vor ajuta să clarifici unele înclinaţii naturale şi să descoperi anumite puncte forte şi slăbiciuni de care nu erai conştient.
- **Experienţa personală:** Cel mai bine înţelegi cum îţi iese un lucru dacă îl faci în mod repetat. Nu uita însă: experienţa nu este întotdeauna cel mai bun dascăl, ci experienţa evaluată!

Premierul britanic William Gladstone spunea: „Înţelept este cel care nu-şi iroseşte energia în încercări pentru care nu este pregătit; dar şi mai înţelept este dacă, dintre lucrurile pe care le stăpâneşte, îl alege şi îl urmează pe cel la care se pricepe cel mai bine". Cu cât rămâi mai mult în zona ta forte, cu atât îţi vor creşte productivitatea şi abilitatea de a-ţi atinge potenţialul.

Experienţa nu este întotdeauna cel mai bun dascăl, ci experienţa evaluată!

* Un test de personalitate care îşi propune să identifice factorii de comportament DISC: Dominanţa (Dominance), Influenţa (Influence), Flexibilitatea (Compliance) şi Constanţa (Steadyness). (n.tr.)

Gestionarea disciplinei priorităților

Unul din lucrurile pe care le-am remarcat foarte repede după ce am luat decizia legată de priorități a fost că acestea se schimbă rapid. Din acest motiv, trebuie evaluate și supravegheate continuu. Iată ce memento mă ajută să-mi gestionez prioritățile: ***Îmi voi trăi fiecare zi din viață conform priorităților mele.*** Ce înseamnă asta? Cinci chestiuni:

1. EVALUEAZĂ-ȚI ZILNIC PRIORITĂȚILE

Un bărbat a mers la finala campionatului de fotbal american Super Bowl și a urcat la locul lui, pe rândul de sus al zonei din capătul stadionului. După începerea jocului, a observat un loc liber în dreptul liniei de cincizeci de iarzi*. După ce și-a croit drum până jos, l-a întrebat pe bărbatul de pe scaunul alăturat:

— Mă scuzați, stă cineva aici?

— Nu, a răspuns bărbatul. De fapt, scaunul îmi aparține. Trebuia să vin cu soția mea, dar a murit. Asta este prima finală pe care nu o urmărim împreună, de când ne-am căsătorit, în 1967.

— Ce trist. Dar totuși, n-ați găsit pe altcineva căruia să-i dați biletul, o rudă sau vreun prieten apropiat?

— Nu, a răspuns bărbatul, toți sunt la înmormântare.

Prioritățile nu sunt bătute în cuie; trebuie să le revizuiești zilnic. De ce? Pentru că și circumstanțele sunt în permanentă schimbare. La fel și metodele de rezolvare

* 45,72 metri. (n.red.)

a lucrurilor. Valorile tale, odată stabilite, vor fi constante. Te poți baza pe ele. Dar trebuie să dai dovadă de flexibilitate în implementarea lor.

2. PLANIFICĂ-ȚI TIMPUL CU ATENȚIE

Am citit odată că Charles Schwab, președinte al Bethlehem Steel la începutul secolului al XX-lea, s-a întâlnit cu Ivy Lee, consilier de management și relații publice, pentru că și-a dorit să crească productivitatea companiei sale.

— Știm ce ar trebui să facem, a explicat Schwab. Acum, dacă vrei dumneata să ne oferi o metodă mai bună de rezolvare, am să te ascult – și am să te plătesc oricât, dacă e vorba de o sumă rezonabilă.

Lee i-a spus că-l poate ajuta și că nu are nevoie decât de douăzeci de minute pentru asta. I-a dat lui Schwab o coală albă de hârtie și i-a zis:

— Notează cele mai importante șase lucruri pe care trebuie să le faci mâine.

Schwab s-a conformat.

— Acum, ordonează-le în funcție de importanța lor pentru tine și companie.

După ce Schwab a terminat, Lee a continuat:

— Acum, bagă hârtia în buzunar, iar mâine dimineață, mai întâi și mai întâi, scoate hârtia și uită-te la numărul unu din listă. Nu te uita la celelalte, doar la numărul unu, și ocupă-te de el până îl duci la capăt. Apoi, abordează la fel elementul numărul doi, după care numărul trei și tot așa până la finalul zilei. Nu-ți face griji dacă n-ai finalizat decât un element sau două. Vei lucra

asupra celor mai importante. Pe celelalte nu le-ai fi putut finaliza indiferent ce ai fi făcut. Şi în lipsa unui sistem, îţi va lua, probabil, de zece ori mai mult timp să le finalizezi – ba chiar s-ar putea să nu le abordezi în ordinea importanţei.

— Fă asta în fiecare zi lucrătoare, a spus Lee. După ce ai să te convingi de valoarea sistemului, dă-l oamenilor tăi să-l probeze. Încearcă metoda cât timp vrei, apoi trimite-mi un cec cu cât crezi tu că valorează ideea.

După câteva săptămâni, Schwab i-a trimis lui Lee un cec de 25.000 de dolari şi o scrisoare în care spunea că este cea mai profitabilă lecţie pe care a primit-o vreodată. La scurtă vreme după asta, Bethlehem Steel a devenit cel mai mare producător independent de oţel al timpurilor sale.

Potrivit unui sondaj efectuat de Day-Timers, Inc., doar o treime din lucrătorii americani îşi planifică agenda zilnică. Şi numai 9% o respectă şi îşi duc la îndeplinire planul.[6] Dacă vrei să fii eficient, trebuie să fii capabil să faci tranziţia spre planificare. Eu îmi planific calendarul cu patruzeci de zile înainte. Iar atunci când mă apropii de termen, am totul bine pus la punct. Oră de oră. Rar mi se întâmplă să mă trezesc dimineaţa şi să nu ştiu ce urmează să fac în restul zilei – chiar şi atunci când sunt în vacanţă.

3. RESPECTĂ-ŢI PLANUL

Nu vreau să-ţi insult inteligenţa sugerându-ţi să-ţi respecţi planul, dar trebuie s-o spun. Potrivit lui Alec Mackenzie, expert în gestionarea timpului, studiile arată că

majoritatea directorilor executivi nu se ocupă de cele mai importante sarcini decât la jumătatea după-amiezii. De ce? Majoritatea finalizează sarcini cu prioritate scăzută pentru a avea un sentiment de împlinire.[7]

Romancierul german Goethe spunea: „Lucrurile cele mai importante nu ar trebui să depindă de cele care contează cel mai puțin". Dacă îți stabilești prioritățile în viață și îți planifici ziua, dar nu le pui în practică, rezultatul va fi același ca și în cazul celor care nu au niciun fel de priorități.

4. DELEAGĂ SARCINILE ORI DE CÂTE ORI SE POATE

Am observat că există două categorii de oameni când vine vorba despre delegarea sarcinilor: cei care se agață de ele și cei care se descotorosesc de ele. Cei care se agață refuză să renunțe la orice cred ei că este important – fie că sunt persoanele potrivite să îndeplinească acea sarcină, fie că nu. Scopul lor este perfecțiunea. Cei care se descotorosesc scapă repede de obligații și, în același timp, nu se gândesc prea mult la reușita eforturilor delegării. Scopul lor este să scape de lucrurile de pe birou.

Cum descoperi care este standardul corect pentru delegare? Când e bine să dai cuiva o sarcină și când nu? Iată regulile pe care le folosesc eu: Dacă o altă persoană poate îndeplini o sarcină de-a mea în proporție de 80%, atunci o deleg. Obțin un rezultat destul de bun. Iar dacă știu s-o motivez cum trebuie, s-o încurajez și s-o răsplătesc, atunci se va descurca și mai bine. Am delegat sarcini conform acestui standard și, după un timp, persoana

care a preluat obligaţia a ajuns să facă o treabă mai bună decât mine. Am un sentiment de satisfacţie când se întâmplă aşa ceva.

În prezent, în echipa mea, sunt înconjurat de oameni care fac lucrurile mult mai bine decât mine. Ei fac diferenţa în zonele mele slabe şi îmi depăşesc aşteptările în cazul altora. Mă ridică la un nivel pe care nu l-aş fi putut atinge de unul singur şi îmi permit să-mi rezolv priorităţile. Sfatul expertului în management Peter Drucker este cât se poate de adevărat: „Niciun şef n-a suferit vreodată pentru că subordonaţii săi sunt puternici şi eficienţi".

> „Niciun șef n-a suferit vreodată pentru că subordonații săi sunt puternici și eficienți".
> – PETER DRUCKER

5. INVESTEȘTE ZILNIC ÎN OAMENII POTRIVIȚI

Vreau să mă mai refer la un aspect din zona priorităţilor, şi anume la nevoia de a stabili priorităţile în ceea ce priveşte timpul petrecut cu oamenii. Prietenul meu Waylon Moore a observat că „considerăm prioritar să petrecem timp cu oamenii-problemă, când ar trebui să ni-l petrecem cu oamenii-cu-potenţial". Cred că are dreptate.

Cum decizi cu cine să-ţi petreci timpul? Cu siguranţă, vrei să-i tratezi pe toţi cu respect şi să ai o relaţie bună, pozitivă cu toată lumea. Dar nu trebuie să-ţi petreci timpul cu toţi în mod egal. Iată ce iau eu în calcul când îmi investesc timpul:

- Valoarea pentru echipă
- Talentul natural

- Responsabilitatea
- Coordonarea
- Potenţialul
- Capacitatea de îndrumare

Persoana căreia îmi face cea mai mare plăcere să îi fiu mentor este Kevin Small, preşedintele INJOY, una din companiile mele. Talentul său este enorm. Potenţialul lui, nelimitat. Nu are nimeni o influenţă mai mare asupra echipei precum el. La treizeci şi doi de ani, este deja unul dintre cei mai buni tineri directori executivi din ţară. Abia aştept să văd cum va evolua în următorii zece ani.

Reflecţii despre priorităţi

Sunt recunoscător că am învăţat la începutul carierei cum să-mi stabilesc priorităţile în viaţă. Nicio altă decizie nu a avut un impact mai mare asupra vieţii şi carierei mele: Iată cum:

Între 20 și 30 de ani…	priorităţile m-au scăpat de apăsarea că nu le pot face pe toate.
Între 30 și 40 de ani…	priorităţile m-au ajutat să-mi deosebesc punctele forte de cele slabe.
Între 40 și 50 de ani…	priorităţile mi-au oferit un mare randament în schimbul muncii mele.
După 50 de ani…	priorităţile mi-au permis să angajez personal în funcţie de punctele mele slabe.

Dacă vrei să-ți sporești concentrarea și să devii mai eficient ca niciodată, atunci ia decizia de a-ți stabili prioritățile în viață și de a-ți gestiona zilnic disciplina priorităților.

Copiii sunt prioritatea ei

Fii sigur că, de fiecare dată când o persoană ajunge la cel mai înalt nivel în carieră, prioritățile au fost foarte importante pentru ea. Cu siguranță așa au stat lucrurile în cazul lui Betsy Rogers, o profesoară din Leeds, Alabama, care în 2003 a primit titlul de Profesorul Anului în S.U.A. Rogers nu-și amintește niciun moment în care nu și-a dorit să fie profesoară. A avut asta în sânge, din familie. Bunica ei a predat în zona rurală, în Alabama, încă de la vârsta de șaisprezece ani. Ambele surori ale bunicii au urmat aceeași profesie. Iar mama lui Rogers a predat la școala de duminică vreme de cincizeci de ani. Așa că, atunci când a trebuit să meargă la facultate, a ales în mod natural să fie și ea profesoară.

— Voiam să schimb lumea pentru ei, spune Rogers. Mi-au trebuit câțiva ani ca să înțeleg că nu puteam schimba lumea în care trăiau elevii mei. Înțelegând însă că școala era cel mai bun loc pentru o parte din copiii mei, m-am dedicat transformării sălii mele de clasă într-un loc în care elevii să se simtă în siguranță, creând totodată un mediu care să ofere bucurie celor care nu au avut noroc în viață.[8]

Rogers și-a început cariera de dascăl în 1974, imediat după terminarea facultății. A luat o pauză de șase

ani ca să-şi crească fiii, ştiind că, de îndată ce vor atinge vârsta şcolară, va reveni la catedră. Legătura cu comunitatea în care preda a fost o prioritate. Aşa că, la începutul anilor 1980, ea şi soţul ei au cumpărat o fermă abandonată din apropierea şcolii. Rogers afirmă:

> Acum douăzeci și unu de ani, când eu, soțul și familia mea ne-am mutat în Leeds dintr-un cartier mai bogat, scopul nostru era să ne creștem copiii într-un mediu cu o populație mai diversă, într-o atmosferă rurală… Mulți colegi de-ai mei considerau că nu e bine să trăiești în aceeași comunitate în care predai, dar am descoperit că relația mea cu comunitatea din Leeds este foarte productivă și plină de satisfacții. Trăind și lucrând în Leeds, am devenit cu adevărat un factor implicat în comunitate.[9]

Transformând legătura cu acea comunitate într-o prioritate, reuşeşte să le fie de folos elevilor. Comunică cu părinţii, îşi invită elevii acasă şi se implică în numeroase activităţi extracurriculare.

— Ar trebui să fim foarte mândri de profesia noastră, spune ea, şi să fim modele de urmat. N-ar trebui să uităm că avem un impact pe care s-ar putea să nu-l vedem.[10]

Concentrarea pe progres

Graţie concentrării sale, Rogers evoluează continuu şi se străduieşte să-şi atingă potenţialul maxim în profesie. Ea consideră că profesorii trebuie să fie un model de implicare în învăţarea pe tot parcursul vieţii. Şi nu face asta doar declarativ. Când ambii ei fii erau în

facultate, s-a înscris la rândul ei la şcoală. De atunci, a dobândit trei diplome universitare: în 1998, 2000 şi 2002.

În calitate de Profesor al Anului, era de aşteptat să petreacă un an de zile făcând vizite prin şcoli şi fiind purtător internaţional de cuvânt pentru educaţie. La final, s-ar putea folosi de recunoaşterea primită pentru a obţine un post de profesor mai bun sau o slujbă mai bine plătită în administraţie. Dar ea nu urmăreşte asta. Potrivit inspectorului districtual Bob Neighbors, Rogers a solicitat revenirea într-o unitate districtuală cu probleme cauzate de rezultatele slabe la testele şcolare.[11] La urma urmei, la ce i-ar folosi progresul personal dacă n-ar folosi cele învăţate pentru a-i ajuta pe alţii? Vecinii spun despre Rogers că este „una dintre acele persoane extraordinare, natural înzestrate, pentru care meseria de dascăl nu reprezintă doar o vocaţie, ci şi o bucurie, o descoperire zilnică şi o pasiune”[12]. Rogers rezumă lucrurile astfel:

— Am fost învăţată că trăim pe acest pământ ca să-i slujim pe alţii.[13]

Aceasta este prioritatea ei pe care o trăieşte în fiecare zi!

APLICAȚII LEGATE DE **PRIORITĂȚI** ȘI EXERCIȚII DESPRE STABILIREA ȘI ÎNDEPLINIREA ZILNICĂ A PRIORITĂȚILOR IMPORTANTE

Decizia ta de astăzi în privința priorităților

Unde te situezi astăzi în privința priorităților? Răspunde următoarelor trei întrebări:

1. *Am luat deja decizia de a-mi stabili și îndeplini zilnic prioritățile importante?*
2. *Dacă da, când am luat această decizie?*
3. *Ce anume am decis mai exact?* (Notează aici.)

_____
_____
_____
_____
_____

Disciplina ta zilnică în privința priorităților

Luând în calcul decizia ta legată de priorități, care este acea disciplină pe care trebuie s-o practici *astăzi și în fiecare zi* pentru a avea succes? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Recuperează ziua de ieri

Dacă ai nevoie de ajutor pentru luarea unei decizii corecte în privința atitudinii și pentru a-ți dezvolta disciplina zilnică de implementare, efectuează următoarele exerciții:

1. *Ai analizat în trecut timpul? L-ai considerat un bun de preț sau nu ți-a păsat de el? Cum ți-a influențat până acum viața atitudinea față de timp?*

2. *Ia-ți o zi liberă de la serviciu și gândește-te serios la întrebările din acest capitol:*

   Ce se pretinde de la tine?

   Ce anume îți oferă cel mai mare randament?

   Ce anume îți asigură cea mai mare recompensă?

   Cum îți va influența evaluarea acestor aspecte viața?

3. *Fă-ți o prioritate din rezolvarea celui mai important obiectiv din agendă, respectând următorul model:*

   - *Stabilește prioritățile: află ce contează.*
   - *Organizează: hotărăște cum rezolvi.*
   - *Planifică: hotărăște când rezolvi.*
   - *Comunică: vorbește despre priorități cu echipa ta.*
   - *Execută: respectă-ți planul.*
   - *Evaluează: analizează-te pe tine și rezultatele tale din perspectiva priorităților.*

Aşteptând cu nerăbdare ziua de mâine

Reflectează un moment asupra modului în care decizia ta legată de priorităţi şi disciplina zilnică rezultată din ea îţi vor influenţa pozitiv viitorul. Care vor fi beneficiile coroborate? Notează-le aici.

_____

_____

_____

_____

_____

Păstrează notițele ca un memento permanent, pentru că… reflecţia de astăzi oferă motivaţie disciplinei zilnice, iar disciplina zilnică amplifică decizia de ieri.

CAPITOLUL 5

SĂNĂTATEA de astăzi îmi dă putere

Trebuie să încep acest capitol cu o mărturisire. De regulă, atunci când oamenii aleg o carte, mai ales una cu sfaturi, se aşteaptă ca autorul să fie expert în toate domeniile despre care scrie. Nu e şi cazul meu când vine vorba despre sănătate.

Aproape toată viaţa, am dat greş la acest capitol. A fost mai degrabă o chestiune de neglijenţă. Am fost întotdeauna sănătos ca un cal. Singurul lucru care mă afectează cu regularitate sunt alergiile de sezon, peste care trec cu uşurinţă. De fapt, în treizeci de ani de prelegeri publice, mai întâi ca pastor, apoi în calitate de conferenţiar şi conducător de seminar, nu am ratat nicio obligaţie din cauza sănătăţii. Nici măcar una! Pur şi simplu, nu mă îmbolnăvesc şi am foarte multă energie. Chiar şi atunci când eram nevoit să pierd o noapte, tot îmi rămânea o grămadă de energie.

Mi-am trăit viaţa într-un ritm foarte alert. Timp de zece ani, am avut două slujbe extrem de solicitante. Am condus o biserică cu peste 3.000 de enoriaşi, 50 de angajaţi şi un buget anual de 5 milioane de dolari. În acelaşi timp, am administrat o organizaţie de dezvoltare a capacităţii de conducere pentru care trebuia să

călătoresc şi să ţin prelegeri 100 de zile pe an. După ce am renunţat la slujba de pastor, ca să mă dedic în întregime acestei organizaţii, timpul dedicat călătoriilor aproape s-a dublat. Totodată, am dezvoltat compania şi am crescut numărul de angajaţi de la 18 la 175.

Menţinerea unui asemenea ritm de viaţă însemna că apucam foarte rar să fac exerciţii fizice, că mâncam prost şi eram supraponderal. Dar nu-mi băteam capul. Îmi făceam anual analizele şi rezultatul primit de la medic era mereu excelent. Am considerat aşadar că sănătatea este un lucru garantat.

Mare petrecere mare

Toate astea s-au schimbat pe 18 decembrie 1998. În noaptea petrecerii anuale de Crăciun pentru angajaţi şi partenerii lor. Ne-am bucurat cu toţii de o cină plăcută la Club 755, de la Stadionul Turner Field din Atlanta, unde joacă echipa Braves, am ascultat muzică şi am dansat. La sfârşitul petrecerii, am început să nu mă simt bine. Unul dintre angajaţi m-a îmbrăţişat de rămas bun şi am simţit că îmi trec sudori reci pe şira spinării. N-am mai trăit niciodată aşa ceva. În timp ce zăceam pe jos, aşteptând salvarea, mă simţeam de parcă aveam un elefant pe piept. Eram fericit că Margaret, copiii noştri şi numeroşi prieteni apropiaţi erau prezenţi la petrecere, fiindcă nu credeam că mai rezist mult.

Când am ajuns la spital, am aflat că suferisem un grav atac de cord. În următoarele ore, cât am stat întins în salonul de urgenţă, în vreme ce doctorii încercau tot

felul de tratamente, din care niciunul nu părea să funcţioneze, asistenta mea, Linda Eggers, a dat telefon. În urmă cu şase luni, un cardiolog din Nashville, pe nume John Bright Cage, se întâlnise cu mine la prânz şi îşi exprimase îngrijorarea cu privire la sănătatea mea. La sfârşitul conversaţiei, mi-a spus că, dacă voi avea nevoie vreodată de ajutor, să-l sun, zi sau noapte, şi mi-a dat numărul de telefon de acasă. Aşa că, deşi era ora 2:00 noaptea, Linda l-a sunat. În mai puţin de o oră, în încăpere a intrat doctorul Jeff Marshall împreună cu nişte colegi şi a anunţat:

— A sosit echipa de intervenţie.

Dr. Cage îl sunase pe unul dintre cei mai buni cardiologi din Atlanta şi îl rugase să mă ajute.

La primele ore ale dimineţii, dr. Marshall a efectuat o procedură de înlăturare a unui cheag care îmi ajunsese la inimă. Mi-a salvat viaţa. După asta, mi-a explicat că folosise o procedură nouă, recent descoperită. Dacă aş fi suferit atacul de cord cu un an sau doi mai devreme, nu s-ar fi putut face nimic. Aş fi murit!

De ce e importantă sănătatea astăzi

Motivul pentru care sănătatea contează astăzi este cât se poate de evident, însă simt că trebuie s-o spun, pentru că mulţi oameni se poartă cu trupul lor aşa cum am făcut şi eu vreme de cincizeci de ani. Aşadar, iată ce rişti când vine vorba de sănătate:

STAREA SĂNĂTĂȚII TE AFECTEAZĂ EMOȚIONAL, INTELECTUAL ȘI SPIRITUAL

Poţi scăpa de o mulţime de lucruri care îţi dăunează. Poţi renunţa la o slujbă periculoasă. Te poţi muta dintr-o zonă climatică în alta. Poţi sta la distanţă de cei care vor să-ţi facă rău. Dar nu poţi avea alt trup. Cu el rămâi cât timp trăieşti. Dacă iei decizii dăunătoare sau nesănătoase, acest lucru îţi va afecta viaţa din toate punctele de vedere, fiindcă îţi va afecta inima, mintea şi spiritul. Gândește-te cât de greu îți este să fii pozitiv, să te concentrezi sau să te rogi dacă ai o durere de dinți. Alte afecţiuni şi mai serioase pot reprezenta nişte factori de distragere a atenţiei şi mai mari.

DE MULTE ORI, SĂNĂTATEA DETERMINĂ ATÂT CALITATEA CÂT ȘI DURATA VIEȚII

Prietenul meu Zig Ziglar întreabă următoarele: „Dacă ai avea un cal de curse de milioane de dolari, i-ai permite să fumeze, să bea whisky şi să piardă nopţile? Dar dacă ai avea un câine de câteva mii de dolari?" Bineînţeles că n-ai face asta. Un cal de rasă neîngrijit n-ar putea câştiga nicio cursă. Un câine cu sănătatea la pământ n-ar putea fi de folos şi nu ar arăta bine. Adevărata întrebare este: Dacă nu i-ai îngădui unui animal să facă asta, atunci tu de ce ai face-o?

Ai cunoscut vreodată pe cineva care să facă exces de alcool, droguri sau tutun? Astfel de abuzuri sunt o cauză a deceselor premature. Alţii îmbătrânesc înainte de vreme şi au probleme grave de sănătate.

E MAI UȘOR SĂ-ȚI MENȚII SĂNĂTATEA DECÂT S-O RECAPEȚI

Oamenii sunt ciudaţi. Când sunt tineri, îşi irosesc sănătatea ca să se îmbogăţească. Mai târziu, ar da bucuroşi tot ce au ca să-şi recapete sănătatea. Şi eu am căzut în această capcană, deşi n-am încercat să mă îmbogăţesc. Pe mine mă impulsiona simţul misiunii mele şi dorinţa de izbândă. Asta m-a determinat să fac o sumă de greşeli care m-au costat scump:

- Am dovedit aroganţă în privinţa sănătăţii mele.
- Am crezut că, dacă mă simt bine, sunt sănătos.
- Am muncit prea mult.
- N-am făcut destule exerciţii fizice.
- Nu mi-am ascultat prietenii apropiaţi care au încercat să mă avertizeze în privinţa stilului de viaţă.

Întotdeauna este mai uşor să-ţi menţii sănătatea decât s-o recapeţi. (Îţi aduci aminte cât de greu ţi-a fost să-ţi reintri în formă după un sezon de inactivitate?) Din păcate, unele căderi de sănătate sunt permanente şi nu poţi recupera ce-ai pierdut.

Oamenii sunt ciudați. Când sunt tineri, își irosesc sănătatea ca să se îmbogățească. Mai târziu, ar da bucuroși tot ce au ca să-și recapete sănătatea.

Despre luarea deciziei de a afla și respecta zilnic recomandările de sănătate

În spital, după ce mi-am revenit de pe urma infarctului, am simțit că sunt tare norocos să fiu în viață. Bolile cardiovasculare reprezintă principala cauză de deces în Statele Unite și Europa.[1] Dar abia după ce dr. Marshall mi-a spus că inima nu mi-a fost vătămată, am aflat cât de binecuvântat eram. Asta însemna că aveam posibilitatea să mă recuperez complet.

Dr. Marshall mi-a spus că oamenii care supraviețuiesc unui infarct prematur (și își învață lecția) trăiesc deseori mai mult și mai sănătos decât cei care nu au trecut niciodată printr-un atac de cord. Secretul sănătății mele pe viitor ținea de disponibilitatea de a-mi schimba stilul de viață și de a mi-l menține. Și mai exact, mi-a cerut să consum alimente sărace în grăsimi și să fac mișcare zilnic. Bineînțeles, încercasem și înainte să țin dietă. Dar de cele mai multe ori, iată la ce ajungeam:

Mic dejun

1/2 grapefruit

1 felie de pâine prăjită din făină de grâu integrală

200 ml lapte degresat

Prânz

100 g piept de pui fără piele

1 ceașcă de broccoli fiert la aburi

1 biscuit Oreo

Ceai neîndulcit

Gustare de după-amiază

Restul pachetului de Oreo

800 g înghețată Rocky Road

1 borcan de caramele

Cină

2 felii de pâine cu usturoi

1 pizza cu salam mare

1 sticlă de Cola

3 batoane Milky Way

Toată prăjitura cu brânză înghețată din congelator

Gata! La cincizeci și unu de ani, am luat o decizie sănătoasă: ***Îmi voi purta de grijă făcând mișcare și mâncând corespunzător.***

Dacă înțelegi cât de prețioasă e sănătatea, dar îți vine greu să afli și să respecți regulile de sănătate, iată câteva sugestii care să te ajute să îți îndrepți atenția spre acest subiect și să-l abordezi:

STABILEȘTE UN SCOP PENTRU CARE MERITĂ SĂ TRĂIEȘTI

Nu există nimic mai bun decât perspectiva de a ajuta o persoană să facă ce trebuie. Când ai un motiv pentru care să trăiești, nu doar că-ți dorești să duci o viață mai lungă, dar înțelegi totodată importanța pașilor pe care trebuie să-i parcurgi. Înțelegerea imaginii de ansamblu ne ajută să ne confruntăm cu micile neplăceri.

E greu să-ți găsești motivația în momentele în care nu ai nicio speranță de viitor. Un simț al scopului poate ajuta o persoană să se schimbe și apoi să respecte disciplina prin care schimbarea să devină una permanentă. Am descoperit adevărul acestui fapt după infarct. Un prieten care a petrecut mult timp alături de mine pe parcursul recuperării m-a văzut că refuz în mod repetat desertul – un lucru atipic pentru mine – și, în cele din urmă, m-a întrebat:

— Ți-ai pierdut pofta de desert?

E greu să-ți găsești motivația în momentele în care nu ai nicio speranță de viitor.

— Nu, am răspuns, doar că pofta mea de viață este mai mare.

FĂ MUNCA CARE-ȚI PLACE

Una dintre cele mai răspândite cauze ale stresului cronic în existența oamenilor este practicarea unei meserii care nu le face plăcere. După cum spunea umorista Lily Tomlin: „Problema curselor de șobolani este că, și dacă le câștigi, tot șobolan rămâi". După părerea mea, există două nemulțumiri majore care contribuie la acest stres. Prima este practicarea unei meserii care nu ți se pare importantă. Dacă ai o slujbă care consideri că nu îți aduce niciun câștig nici ție, nici celorlalți, ajungi să te demoralizezi repede. Dacă lucrezi multă vreme într-o astfel de stare, ajunge să te macine. Pentru a-ți menține sănătatea, slujba ta trebuie să fie în conformitate cu valorile tale.

Un alt motiv pentru care unii oameni își disprețuiesc munca este faptul că slujba lor îi menține într-o zonă de neputință. Nimeni nu poate să facă asta vreme

îndelungată şi să reuşească totodată în viaţă. De exemplu, majoritatea oamenilor urăsc să vorbească în public. Cum ar fi dacă ar trebui să te ridici şi să vorbeşti zilnic în faţa unei audienţe? Pentru unii, aceasta este principala lor frică. Dar pentru mine, este cea mai mare bucurie. După ce le vorbesc oamenilor la o conferinţă câte şase sau şapte ore la rând, nu mă simt obosit. Sunt entuziasmat! Mă umplu de energie când vorbesc în public.

O modalitate prin care îţi poţi da seama dacă lucrezi într-una din zonele tale forte este să observi dacă îţi oferă energie. Chiar dacă te afli la începutul carierei sau te-ai angajat într-un demers nou, tot îţi poţi da seama dacă este o zonă forte, fiind atent la felul în care reacţionezi la eşecuri. Greşelile care te provoacă îţi dezvăluie zonele forte. Greşelile care te pun în pericol îţi arată zonele slabe.

GĂSEȘTE-ȚI RITMUL

Se spune că Mickey Mantle ar fi zis: „Dacă ştiam că o să trăiesc aşa mult, mi-aş fi purtat mai bine de grijă". După părerea mea, această declaraţie se potriveşte multor oameni care încep să îmbătrânească. O etapă a procesului prin care îţi porţi de grijă este găsirea şi menţinerea ritmului potrivit pentru tine. Dacă abordezi viaţa mai uşor decât capacitatea ta energetică, te leneveşti. Dacă continui să alergi într-un ritm mai alert decât eşti în stare, te epuizezi. Trebuie să-ţi găseşti echilibrul.

Se spune că Mickey Mantle ar fi zis: „Dacă știam că o să trăiesc așa mult, mi-aș fi purtat mai bine de grijă".

După cum am afirmat anterior, am fost mereu o persoană foarte energică şi mereu am crezut că nu există vreun lucru pe care să nu-l pot face. Dar, în 1995, la patruzeci şi şapte ani, conducerea bisericii şi a organizaţiei mele mă obosiseră până la epuizare. Le iubeam pe amândouă, dar administrarea lor vreme de peste un deceniu îşi cerea obolul.

Într-o zi, i-am spus lui Margaret:

— Nu mai pot continua. Trebuie să renunţ la una din ele.

Margaret mă sfătuise ani de zile să mai renunţ la o parte din programul meu încărcat, dar a rămas şocată de afirmaţia mea.

— John, a spus ea, e prima dată când spui că eşti epuizat şi te cunosc de ani de zile.

Chiar şi în prezent, la cincizeci şi şapte de ani, încă mai am tendinţa de a mă implica în prea multe şi de a trăi într-un ritm mai alert decât este sănătos pentru mine. Sunt prea multe oportunităţi de care vreau să profit, cărţi pe care să le scriu şi oameni pe care să-i ajut. Încerc în permanenţă să găsesc echilibrul între dorinţa mea de a menţine un ritm de viaţă sănătos şi determinarea de a realiza cât mai multe în viaţă.

ACCEPTĂ-ŢI PROPRIA VALOARE

În săptămânile şi lunile de după atacul terorist de la World Trade Center din New York, melodia *God Bless America*[*] şi-a recăpătat popularitatea şi a fost interpretată în mod

[*] *Dumnezeu să binecuvânteze America*. (n.tr.)

repetat la meciurile de fotbal şi la alte evenimente. Cântecul a fost compus de Irving Berlin, creatorul a nenumărate piese celebre şi hituri pe Broadway, cum ar fi *White Christmas*, *Easter Parade*, *Puttin' on the Ritz* şi *There's No Business Like Show Business*. Pe când locuiam în San Diego, ţin minte că am citit un interviu cu Berlin în *Union Tribune*, interviu în care Don Freeman îl întreba pe compozitor dacă exista vreo întrebare care şi-ar fi dorit să-i fi fost adresată. Berlin a răspuns:

— Da, există una. „Ce părere ai despre numeroasele cântece compuse de tine care nu au devenit hituri? Răspunsul meu ar fi că le consider minunate *în continuare*!"

Berlin îşi cunoştea bine valoarea şi avea încredere în creaţia lui, independent de acceptarea celorlalţi. Cu siguranţă, acest lucru nu este valabil pentru toată lumea. De fapt, o imagine proastă şi distorsionată despre propria persoană reprezintă una dintre cauzele afecţiunilor şi activităţilor dăunătoare pentru sănătate, cum ar fi consumul de droguri, alcoolismul, tulburările alimentare şi obezitatea.

Psihologul Joyce Brothers spune: „Conceptul de sine al individului afectează fiecare aspect al comportamentului uman. Abilitatea de a învăţa… capacitatea de progres şi schimbare… alegerea prietenilor, a amicilor şi a carierei. Nu exagerăm dacă afirmăm că o imagine de sine puternic pozitivă este cea mai bună metodă de pregătire a reuşitei în viaţă". Dacă imaginea pe care o ai despre tine te determină

„Nu exagerăm dacă afirmăm că o imagine de sine puternic pozitivă este cea mai bună metodă de pregătire a reuşitei în viaţă."
– DR. JOYCE BROTHERS

să faci lucruri care îţi afectează negativ sănătatea, atunci caută ajutor.

RÂZI

Medicul Bernie S. Siegel nota în *Peace, Love and Healing (Pace, iubire şi vindecare*): „Am efectuat cercetări şi urăsc să v-o spun, dar toată lumea moare: îndrăgostiţii, cei care aleargă, vegetarienii şi nefumătorii. Vă spun asta pentru ca unii dintre voi, care alergaţi de la 5:00 dimineaţa şi mâncaţi legume, să puteţi dormi din când în când până târziu şi să mâncaţi un cornet de îngheţată”[2].

Nu ar trebui să luăm niciodată viaţa prea în serios. Fiecare dintre noi are propriile lui obiceiuri care ne fac să ne luăm câmpii sau să râdem. De exemplu, eu, unul, nu am nimic, nici în clin nici în mânecă, cu tehnologia. Nu sunt dl Priceput, sunt dl Problemă. Dar nu îngădui ca acest lucru să mă tulbure. Vei descoperi că este eliberator să râzi adesea şi în gura mare de propria-ţi persoană. Nu există o modalitate mai bună de a împiedica stresul să preia controlul.

Gestionarea disciplinei sănătăţii

Pentru unii, disciplina sănătăţii pare uşoară. Prietenul meu Bill Hybels o gestionează aparent bine. Mănâncă sănătos, aleargă regulat şi îşi menţine greutatea. Cu ani de zile înainte să am atacul de cord, m-a prevenit să am mai mare grijă de mine. Glumea cu prietenii că, în vreme ce el se hrănea cu seminţe pentru păsări, eu mă îndopam cu fripturi şi deserturi consistente. A avut dreptate

că aveam să plătesc pentru asta. Deşi mare parte din problemele mele au fost ereditare, stilul de viaţă a înrăutăţit situaţia.

În urma infarctului, după întâlnirea cu dr. Marshall, m-am ales cu o nouă disciplină de urmat: ***Zilnic, voi mânca alimente sărace în grăsimi şi voi face mişcare cel puţin treizeci şi cinci de minute.*** Mi-a spus că 85% dintre pacienţii bolnavi de inimă renunţă la regimul sănătos după şase luni. Deşi nu avusesem succes în acest domeniu în primii cincizeci de ani, eram hotărât să reuşesc de atunci înainte.

Eu şi Margaret am învăţat tot ce era cu putinţă despre problemele cardiace, dietele sărace în grăsimi şi exerciţiile fizice. Am devenit un model de disciplină. Iar în mai 2001, când l-am vizitat din nou pe dr. Marshall, acesta m-a felicitat:

— John, a spus el, faci tot ce trebuie. Nu trebuie să te mai consideri un cardiac.

Mi-aş fi dorit să nu fi auzit niciodată cuvintele acestea. Vezi tu, ador să mănânc şi am o înclinaţie spre „excesul" alimentar. Datorită veştilor bune primite de la dr. Marshall, mi-am îngăduit să păcălesc din când în când regimul – lucru pe care nu îl făcusem nici măcar o singură dată în doi ani şi jumătate. După câteva săptămâni, eu şi Margaret am plecat în vacanţă la Londra împreună cu câţiva prieteni şi am mâncat unele lucruri de care nu mă atinsesem în tot acest timp. Am devorat fiecare bucăţică, mai ales în cazul peştelui cu cartofi prăjiţi.

Problema era că renunţasem să-mi gestionez viaţa conform deciziei luate. Mi-am slăbit disciplina. În

momentul în care implicarea mea a fost mai mică de 100%, am dat de necaz. Trebuia să fac mişcare şi să urmez *zilnic* regimul alimentar. Dar am început să mă abat: am trecut de la respectarea lui zilnică la respectarea lui în majoritatea zilelor, apoi în unele zile. Mi-am ignorat propria învăţătură, conform căreia ***ziua de astăzi contează***. Dacă neglijezi prea multe zile de astăzi, vei avea parte exact de „acea zi" pe care ai vrut s-o eviţi!

Dacă neglijezi prea multe zile de astăzi, vei avea parte de „acea zi" pe care ai vrut s-o eviți!

Vestea bună este că nu am luat-o iar „razna". Am revenit la disciplina mea zilnică. Vestea proastă este că fac doar 80% din cât făceam înainte. Dr. Marshall încearcă să mă ajute. Este un medic şi un prieten bun şi ştie că, uneori, cel mai eficient medicament este un şut în fund. Încă mă lupt cu sănătatea, dar sunt hotărât să câştig. În timp ce duc lupta cea dreaptă, sper să mi te alături şi să faci şi tu următoarele lucruri zilnic:

MĂNÂNCĂ SĂNĂTOS

Într-o zi, doi soţi mor într-un accident de maşină. Erau căsătoriţi de şaizeci de ani şi într-o stare excelentă de sănătate datorită insistenţelor soţiei de a face mişcare şi de a respecta o dietă sănătoasă. Când ajung în Rai, la poartă îi întâmpină Sf. Petru care îi conduce la reşedinţa lor. Era echipată cu o bucătărie imensă, nişte dormitoare elegante şi un Jacuzzi.

— E minunat, spune bărbatul. Dar cât costă?

— Nimic, bineînţeles, răspunde Sf. Petru. Doar suntem în Rai.

Îi conduce apoi afară și le arată că locuința lor este amplasată la marginea unui teren de golf identic cu cel din Augusta.

— Puteți juca golf după plac, spune Sf. Petru. Săptămâna asta e Augusta. Următoarea e Pebble Beach, apoi St. Andrews, puteți verifica programul la magazinul pentru sport.

— Incredibil! spune bărbatul. Cât costă abonamentul lunar?

— Nu există abonamente în Rai. E gratuit, răspunde Sf. Petru.

Merg apoi la club, unde dau peste un bufet cum n-au mai văzut. Avea homari fierți, caviar, friptură din coaste, păsări exotice, tot felul de legume gătite perfect, pâine abia scoasă din cuptor, movile întregi de unt proaspăt și o masă cu deserturi care le tăiau respirația.

— Cât trebuie să plătim ca să mâncăm? întreabă bătrânul.

— Nu pricepi? spune Sf. Petru exasperat. Ești în Rai! Mâncarea e gratuită. *Totul* e gratuit!

— Bine, răspunde bărbatul, dar unde sunt mesele cu alimente sărace în carbohidrați și grăsimi?

— Asta e partea cea mai bună, spune Sf. Petru. Poți mânca cât vrei și n-o să te îmbolnăvești sau să te îngrași niciodată.

Bătrânul se enervează. Dă cu pălăria de pământ, o calcă în picioare și aleargă prin încăpere țipând. După ce Sf. Petru și soția lui reușesc în sfârșit să-l calmeze și să-l facă să vorbească, acesta se uită la soție și-i spune:

— E numai vina ta! Dacă n-ar fi fost nenorocitele tale de brioşe din tărâţe, am fi ajuns aici încă de acum zece ani!

Mark Twain a fost cel care a observat că „singurul mod prin care îţi poţi menţine sănătatea este să nu mănânci ce vrei, să nu bei ce vrei şi să faci ceva ce ai prefera să nu faci". Twain era sarcastic, dar există mult adevăr în spusele lui. Dacă ţi-ai stabili propriile reguli cu privire la alimentaţia sănătoasă, cred că ar semăna cu următoarele:

1. Dacă nu te vede nimeni când mănânci, atunci nu are calorii.
2. Dacă la o băutură uşoară, dietetică, adaugi o acadea, atunci caloriile se anulează.
3. Dacă iei masa cu un prieten şi mâncaţi la fel de mult, atunci caloriile nu se pun pentru niciunul din voi.
4. Alimentele folosite în scopuri medicale nu se pun la socoteală; printre exemple se numără prăjiturile Sara Lee cu ciocolată, coniac şi brânză.
5. Secretul prin care poţi părea slab este să-i faci pe ceilalţi din jur să se îngraşe.

Secretul unei alimentaţii sănătoase este moderaţia şi gestionarea alimentelor pe care le consumi zilnic. Nu te baza pe diete miracol. Nu-ţi face griji pentru ce-ai mâncat ieri. Nu amâna pe mâine alimentaţia sănătoasă. Încearcă pur şi simplu

> „Singurul mod prin care îți poți menține sănătatea este să nu mănânci ce vrei, să nu bei ce vrei și să faci ceva ce ai prefera să nu faci."
> – MARK TWAIN

să mănânci ce e bine pentru tine chiar din clipa asta. Concentrează-te pe prezent.

Dacă nu eşti sigur cum stai cu sănătatea sau ce să mănânci (şi să nu mănânci), efectuează un consult medical. Îţi va spune doctorul în ce stare te afli şi cum să-ţi schimbi dieta.

FĂ MIŞCARE

Majoritatea oamenilor pe care îi cunosc eu fie adoră mişcarea şi o practică în exces, fie o urăsc şi o evită cu totul; însă exerciţiile fizice consecvente reprezintă unul dintre secretele sănătăţii. Dr. Ralph S. Paffenberger Jr., medic şi cercetător epidemiolog la Universitatea Berkeley din California, a efectuat câteva studii revoluţionare care au demonstrat impactul mişcării asupra sănătăţii. Paffenberger afirmă:

> Știm că o formă fizică bună este o modalitate de protecție împotriva bolilor coronariene, a hipertensiunii arteriale și a accidentelor vascular-cerebrale, la care se adaugă diabetul declanșat la vârstă adultă, obezitatea, osteoporoza și, probabil, cancerul de colon, alte tipuri de cancer și depresia clinică. Mișcarea are un impact enorm asupra calității vieții.[3]

Paffenberger, care a participat la 151 de maratoane, afirmă că exerciţiile fizice sunt benefice pentru persoanele de toate vârstele.

O problemă cu exerciţiile fizice o reprezintă faptul că rezultatele imediate par neînsemnate. Te cântăreşti după ce-ai făcut mişcare. Nimic. Faci zilnic mişcare. Nimic. Şi mâine, şi poimâine. Tot nimic. Apoi, după a cincea zi

de exerciţii, pierzi poate un sfert de kilogram. E uşor să te descurajezi, mai ales când nu vezi rezultatele. Însă cele patru zile de disciplină fac posibil progresul pe care îl înregistrezi în ziua a cincea.

Cheia succesului în acest domeniu îl reprezintă consecvenţa. Eu fac mişcare măcar cinci zile pe săptămână, mergând pe bandă cel puţin treizeci şi cinci de minute în fiecare zi. Aşa mi-a recomandat medicul. Dacă nu ai deja obiceiul de a face zilnic mişcare, atunci găseşte o modalitate prin care să începi. Nu contează prea mult cum faci asta, atâta timp cât o faci. Discută cu medicul tău. Angajează-ţi un instructor. Fă tot posibilul să începi un regim de viaţă sănătos.

GESTIONEAZĂ EFICIENT STRESUL

În urmă cu un secol, cauza majorităţii îmbolnăvirilor o reprezentau bolile infecţioase. În prezent, cauzele au legătură cu stresul. Am citit cândva o listă cu întrebări furnizată de Asociaţia Naţională pentru Sănătate Mintală, cu sediul în Marea Britanie, cu ajutorul căreia puteai determina dacă stresul devine o problemă. Iată întrebările:

- Problemele şi dezamăgirile minore te deranjează mai mult decât ar trebui?
- Ai remarcat că nu te mai încântă lucrurile de care altădată te bucurai?
- Te bântuie anxietatea?
- Ţi-e teamă de anumite persoane sau situaţii care altădată nu te deranjau?

- Ai devenit suspicios faţă de oameni, inclusiv faţă de prietenii tăi?
- Te simţi câteodată captiv?
- Te simţi nelalocul tău?

Dacă răspunzi da la majoritatea întrebărilor, atunci s-ar putea ca stresul să fie o problemă pentru tine. Toată lumea se confruntă din când în când cu probleme şi este supusă presiunii. Iată cum gestionez eu dificultăţile şi le împiedic să devină stresante:

- Probleme familiale: comunicare, iubire necondiţionată, timp petrecut împreună
- Opţiuni limitate: gândire creativă, sfaturi de la alţii, tenacitate
- Probleme de productivitate a echipei: confruntarea imediată cu persoanele în cauză şi abordarea problemei
- Lideri de echipă cu atitudini proaste: înlăturare

Am descoperit că cel mai rău lucru pe care îl pot face când vine vorba despre vreo situaţie potenţial generatoare de stres este amânarea rezolvării ei. Dacă abordezi o problemă legată de oameni cât mai rapid posibil şi nu laşi ca problemele să se acumuleze, atunci reduci serios riscul de stres.

Reflecții despre sănătate

Oamenii de succes iau din timp deciziile importante în viaţă şi le gestionează zilnic. În celelalte capitole ale cărţii, încerc să-ţi arăt felul în care deciziile pe care le-am luat şi disciplina pe care o practic au avut un impact complex asupra vieţii mele. Îmi pare rău s-o spun, dar nu pot face acelaşi lucru în privinţa sănătăţii. În schimb, îţi pot spune că deciziile proaste au avut un altfel de efect:

În adolescență…	am căpătat o mulțime de obiceiuri alimentare proaste.
Între 20 și 30 de ani…	muncind extrem de mult, mâncarea a devenit o supapă pentru stres.
Între 30 și 40 de ani…	am început în sfârșit să fac mișcare, dar era ultimul lucru de pe agenda mea.
Între 40 și 50 de ani…	mi-am dat seama că trebuie să am grijă de sănătate și am luat decizia să mă schimb, dar am eșuat să respect disciplina zilnică.
După 50 de ani…	am luat în sfârșit decizia de a afla și urma zilnic regulile de sănătate, o decizie pe care mă străduiesc din greu s-o respect.

Oamenii de succes iau din timp deciziile importante în viață și le gestionează zilnic.

Poate ai eşuat şi tu în privinţa unor aspecte discutate în această carte. Poate nu te simţi bine în nicio privinţă şi vrei să

devii mai bun, la fel cum vreau eu. Te rog, nu te descuraja. Și nu renunța! Cuvintele următoare au fost scrise pentru noi doi în astfel de momente:

Prietene,
Deși nu poți să te întorci în trecut ca să ai parte
de un început nou,
Poți să începi acum și să ai parte de un sfârșit nou.

Vârsta nu contează

De fiecare dată când era cât pe ce să mă descurajez din cauza faptului că începusem târziu să mă îngrijesc de sănătate, mă gândeam la o persoană care nu a permis ca vârsta să fie o barieră în cunoașterea și respectarea zilnică a regulilor de sănătate. Aruncă o privire pe o parte din realizările sale din a doua jumătate a vieții:

- La 41 de ani – a înotat de la Alcatraz la Fisherman's Wharf, în San Francisco, cu cătușe la mâini
- La 45 de ani – a făcut 1.000 de flotări și 1.000 de tracțiuni într-o oră și douăzeci și două de minute
- La 61 de ani – a înotat pe sub apă (cu rezervor de oxigen) întreaga lungime a podului Golden Gate cu cătușe la mâini, legat cu lanțuri și trăgând după el o ambarcațiune de o tonă.
- La 70 de ani – a tras după el șaptezeci de bărci cu șaptezeci de pasageri cale de 2,5 km în Long Beach Harbor, deși era încătușat și legat cu lanțuri.[4]

Persoana despre care vorbesc este expertul în fitness Jack LaLanne, în vârstă de optzeci şi opt de ani, a cărui emisiune a fost difuzată la TV între 1951 şi 1985. Dacă eşti de vârsta mea, ţi-l aminteşti probabil. Eu am început să-l urmăresc la televizor în anii 1950.

LaLanne a luat o decizie cu privire la sănătate pe când avea cincisprezece ani. Atunci a asistat la o prelegere despre efortul fizic şi alimentaţia sănătoasă. Şi-a modificat obiceiurile alimentare şi a început să practice exerciţii fizice folosindu-se de nişte greutăţi pe care le-a găsit la YMCA Berkeley. „M-am transformat într-un sportiv, spune LaLanne. Eram un puşti schilod, ciudat şi am ajuns căpitanul echipei de fotbal a şcolii."[5]

LaLanne a efectuat studii pregătitoare pentru medicină cu intenţia de a deveni doctor, dar a hotărât că vrea să se concentreze pe prevenire. (Ulterior, a absolvit colegiul pentru chiropracticieni.) Şi-a deschis o sală de fitness. LaLanne explică: „Am fost criticat aspru de medicii care considerau că antrenamentele cu greutăţi sunt periculoase şi vedeau în mine un şarlatan. Eu spun mereu că aş fi avut 1,90 metri înălţime, şi nu 1,65, dacă experţii în sănătate nu m-ar fi tras atât de mult în jos. În prezent, comunitatea medicală este de partea mea."[6]

Asta se întâmpla în Oakland, California, în 1936, pe când avea doar douăzeci şi unu de ani. LaLanne a dezvoltat numeroase aparate folosite în zilele noastre în sălile de forţă. Şi a devenit culturist. Dar interesul său a fost întotdeauna legat de ajutarea oamenilor. Chiar şi în prezent, când are aproape nouăzeci de ani, călătoreşte în Statele Unite şi în străinătate pentru a ţine discursuri despre sănătate şi fitness. Şi, bineînţeles, are grijă zilnic

de forma lui fizică. Se antrenează două ore pe zi, șapte zile pe săptămână. Se consideră însă un maniac al antrenamentelor și nu recomandă tuturor genul acesta de rutină. El afirmă: „Pentru oamenii obișnuiți… nu e nevoie de mai mult de douăzeci, treizeci de minute… de trei sau de patru ori pe săptămână, dar să fie ceva viguros. Și ia-o ușor, iar dacă începi să te antrenezi, fă un control medical."[7]

LaLanne consideră că oricine, indiferent de vârstă și de starea de sănătate, își poate ameliora sănătatea. Sfatul său este simplu:

> Dacă ești supraponderal, adu-ți greutatea la normal. Nu depăși limita alimentară. Iar mișcarea este pe primul loc! Nu-mi pasă ce e în neregulă cu tine, ceva tot poți face — nu-i așa? Poate există zece exerciții pe care nu le poți face, dar mai ai încă o sută la îndemână.[8]

LaLanne devine tot mai puternic. Și spune că mai are o ispravă pe care vrea s-o ducă la bun sfârșit. Vrea să înoate de la Insula Catalina până la Los Angeles – patruzeci și doi de kilometri – pe sub apă. „Nu mă gândesc niciodată la vârstă, spune el, mă gândesc la *ziua de astăzi*; nu mă gândesc la ziua de mâine. Mă gândesc la clipa de față și la ce urmează să fac."[9] Iată un sfat pe care ar trebui să-l urmăm cu toții.

APLICAȚII LEGATE DE **SĂNĂTATE** ȘI EXERCIȚII DESPRE CUNOAȘTEREA ȘI RESPECTAREA ZILNICĂ A REGULILOR DE SĂNĂTATE

Decizia ta de astăzi în privința sănătății

Unde te situezi astăzi în ceea ce privește sănătatea? Răspunde la următoarele trei întrebări:

1. *Ai luat deja decizia de a afla și urma zilnic regulile de sănătate?*
2. *Dacă da, când ai luat această decizie?*
3. *Ce anume ai decis mai exact?* (Notează aici.)

_____
_____
_____
_____
_____

Disciplina ta de astăzi în privința sănătății

Luând în calcul decizia ta legată de sănătate, care este acea disciplină pe care trebuie s-o practici *astăzi și în fiecare zi* pentru a avea succes? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Recuperează ziua de ieri

Dacă ai nevoie de ajutor pentru luarea unei decizii corecte în privința îmbunătățirii sănătății și pentru a-ți dezvolta disciplina zilnică de implementare, efectuează următoarele exerciții:

1. *Acordă-ți timpul necesar și întocmește o listă cu toate lucrurile (și persoanele) pentru care merită să trăiești. Apoi notează beneficiile rezultate în urma unei vieți lungi și sănătoase.*

_____
_____
_____
_____
_____

2. *Evaluează-ți situația de la serviciu. Ai slujba care-ți place? Cariera ta exploatează la maximum talentul tău natural, abilitățile și interesele tale? Munca ta corespunde scopului tău în viață? Cu cât ești mai în vârstă, cu atât gradul de corespondență ar trebui să fie mai mare. Dacă ai peste patruzeci de ani și încă aștepți să ajungi pe „drumul cel bun" sau încă încerci să descoperi ce vrei, trebuie să faci niște schimbări.*

_____
_____
_____
_____
_____

3. *Urmează paşii elementari de menţinere a sănătăţii, respectând cele zece reguli sugerate de chirurgul general al Statelor Unite, dr. Richard Carmona:*
    1. *Nu fuma.*
    2. *Urmează o dietă echilibrată.*
    3. *Fă mişcare.*
    4. *Dacă bei, bea cu moderaţie şi niciodată când eşti la volan.*
    5. *Nu amâna consulturile şi examinările medicale.*
    6. *Nu face abuz de droguri.*
    7. *Foloseşte echipamente de protecţie (centură de siguranţă, ochelari de protecţie, cască etc.)*
    8. *Vorbeşte despre sentimentele tale.*
    9. *Află istoricul medical al familiei tale.*
    10. *Relaxează-te.*[10]

4. *Fă-ţi o programare la medic pentru a discuta despre starea ta generală de sănătate şi condiţia fizică. Roagă-l sau roag-o să-ţi dea un plan de adoptare a unui stil de viaţă sănătos. (Notă: Prin comparaţie cu femeile, bărbaţii sunt în proporţie de 50% mai puţin dispuşi să efectueze o vizită anuală la medic şi în proporţie mult mai mică interesaţi să efectueze controale periodice sau să meargă la doctor când manifestă unele simptome. Aşa că trebuie să fim extrem de ascultători şi să respectăm acest pas.)*

Aşteptând cu nerăbdare ziua de mâine

Reflectează un moment asupra modului în care decizia ta legată de sănătate şi disciplina zilnică rezultată din

ea îţi vor influenţa pozitiv viitorul. Care vor fi beneficiile coroborate? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Păstrează notiţele ca un memento permanent, pentru că… reflecţia de astăzi oferă motivaţie disciplinei zilnice, iar disciplina zilnică amplifică decizia de ieri.

CAPITOLUL 6

FAMILIA de astăzi îmi oferă stabilitate

Cât de importantă este familia? Cum afectează aceasta viaţa unui individ? Iată o întrebare pe care Richard L. Dugdale a ajuns să şi-o pună în 1874. Ca membru al comitetului executiv al Asociaţiei Închisorilor din New York, a fost desemnat să inspecteze treisprezece închisori districtuale. Când a ajuns într-una din ele, a fost surprins să descopere că şase deţinuţi din aceeaşi închisoare erau înrudiţi între ei. Fuseseră arestaţi pentru o varietate de infracţiuni, printre care jaf, tentativă de viol şi tentativă de omor. Când Dugdale a discutat cu şeriful districtual, un medic din localitate, de optzeci şi patru de ani, a aflat că familia trăia în zonă încă de la întemeierea statului New York şi că erau renumiţi pentru comportamentul lor nelegiuit.

Dugdale a fost contrariat şi s-a hotărât să studieze respectiva familie şi să publice rezultatul, folosind numele fictiv de „familia Juke". Le-a întocmit arborele genealogic până a ajuns la un bărbat pe nume Max, născut undeva între 1720 şi 1740. Acesta a avut şase fiice şi doi băieţi. Unii copii erau din flori. Îi plăcea să bea şi nu avea mare drag de muncă.

Dugdale a estimat că familia avea, probabil, 1.200 de membri, dar a reușit să studieze doar 709 dintre ei. În 1877, și-a publicat descoperirile în *The Jukes: A Study in Crime, Pauperism, Disease and Heredity (Familia Juke: un studiu despre infracționalitate, pauperitate, boală și ereditate)*. A descoperit că aceștia împărtășeau un tipar comun de infracționalitate, prostituție și sărăcie extremă, care sfida mediile statistice:

- 180 erau extrem de săraci (25%).
- 140 erau infractori (20%).
- 60 erau hoți de rând (8,5%).
- 50 erau prostituate obișnuite (7%).

Reputația familiei era atât de proastă încât, potrivit lui Dugdale: „Numele lor de familie era folosit generic ca termen de reproș". Iar proprietarul unei fabrici din zonă ținea în birou o listă cu numele membrilor familiei Jukes, ca să fie sigur că nu o să angajeze pe niciunul din ei.[1]

Dugdale și, ulterior, alți cercetători au căutat să stabilească rolul jucat de ereditate în comportamentul familiei Juke. În prezent, oamenii de știință sunt unanim de acord că nu există o genă „infracțională" care să explice comportamentul. Dar un lucru e sigur: a fi membru al familiei Juke a avut un efect negativ, destabilizator asupra vieții multor persoane.

O familie aparte

Au existat oare membri ai familiei Juke care să fi evitat ciclul distructiv manifestat de cei mai răi componenți ai familiei? Cu siguranță. Dar tiparul negativ este ușor de întrezărit. Dacă te uiți la o altă familie care a trăit în aceeași regiune în același timp, poți observa un model foarte diferit.

Această familie este cea a lui Jonathan Edwards, teolog, pastor și rector la Princeton, care s-a născut în 1703 și a trăit în Connecticut, New York, Massachusetts și New Jersey. Edwards a fost un familist devotat. El și soția lui, Sarah, au avut unsprezece copii: trei fii și opt fiice. Au fost căsătoriți timp de treizeci și unu de ani, până când el a murit de febra dobândită ca reacție adversă la un vaccin antivariolă.

În 1900, A.E. Winship a studiat 1.400 dintre descendenții lui Jonathan și Sarah Edwards. Printre ei, Winship a descoperit:

- 13 rectori universitari
- 65 de profesori
- 100 de avocați, inclusiv un decan al Facultății de Drept
- 30 de judecători
- 66 de medici, inclusiv un decan al Facultății de Medicină
- 80 de funcționari publici, printre care 3 senatori ai S.U.A., 3 primari ai unor orașe importante, 3 guvernatori, un inspector al Trezoreriei S.U.A. și un vicepreședinte al S.U.A.[2]

Nici că se putea un contrast mai puternic. Oare au fost toţi urmaşii lui Edwards nişte oameni de mare succes? Categoric, nu. Dar iarăşi, tiparul este limpede: o familie bună constituie un avantaj incredibil în viaţă.

De ce e importantă familia astăzi

S-ar putea să te gândeşti: toate bune şi frumoase. Dar familia mea nu seamănă cu cea a lui Edwards. Cu mine cum rămâne? Hai să fim sinceri. Uneori, familia nu te sprijină; te doboară. Marele romancier american Mark Twain spunea că a cheltuit mulţi bani ca să-şi întocmească arborele genealogic şi apoi o sumă de două ori mai mare ca să-şi ascundă descendenţa! A păţit ca acea familie despre care se spune că voia să-şi scrie istoria familiei, aşa că au angajat un biograf profesionist, dar erau îngrijoraţi de felul în care documentul avea să înfăţişeze oaia neagră a familiei. Unchiul George fusese executat pe scaunul electric pentru crimă.

— Nicio problemă, a spus biograful. Voi scrie că unchiul George a ocupat un scaun în domeniul aplicaţiilor electrice, într-o importantă instituţie guvernamentală. Că s-a ataşat mult de poziţia sa prin tot felul de legături şi a murit în urma unui şoc puternic.

E adevărat că nu poţi face nimic ca să-ţi schimbi obârşia şi copilăria. Nu ai niciun control asupra felului în care părinţii sau bunicii s-au comportat sau te-au tratat. Dar, deşi nu poţi face prea multe în privinţa strămoşilor, poţi avea o mare influenţă asupra urmaşilor tăi. *Tu* hotărăşti cum te porţi cu familia *ta*. Tu decizi dacă

rămâi şi rezolvi lucrurile sau îţi părăseşti familia la greu – şi asta se întâmplă mereu. Tu eşti cel care hotărăşte cât timp petreci cu rudele care te susţin prin comparaţie cu cele care încearcă să te doboare. (Până şi cele mai disfuncţionale sau distructive familii au printre membrii lor oameni buni, de nădejde. E valabil şi pentru familia Juke.) Tu hotărăşti cum te porţi cu ceilalţi.

Deși nu poți face prea multe în privința strămoșilor, poți avea o mare influență asupra urmașilor tăi.

Modul în care abordezi viaţa de familie are un impact profund asupra felului în care trăieşti (şi a moştenirii pe care o laşi urmaşilor *tăi*). Dacă eşti dispus să-ţi dai silinţa în privinţa asta, familia ta se poate transforma într-o sursă de stabilitate şi forţă. O familie sănătoasă, care te susţine este ca…

UN ADĂPOST SIGUR PE TIMP DE FURTUNĂ

În ziua de astăzi, oamenii trebuie să facă faţă unor presiuni mari. Locul de muncă este solicitant. Şcolile sunt adesea nişte medii ostile. Ritmul vieţii a luat-o razna. În marile oraşe, până şi drumul cu maşina dintr-un loc în altul este stresant. Unde s-ar putea adăposti cineva într-o astfel de atmosferă? Dacă nu acasă, atunci, probabil, nicăieri în altă parte.

Un reporter l-a întrebat odată pe preşedintele Theodore Roosevelt cu cine îi face cea mai mare plăcere să-şi petreacă timpul. Acesta a răspuns că preferă să-şi petreacă timpul cu familia în detrimentul oricărei personalităţi mondiale. Pentru el – şi pentru familia lui – căminul era un adăpost sigur în toiul furtunii.

UN ALBUM FOTO PLIN DE AMINTIRI

Doi soți proaspăt căsătoriți s-au întors din luna de miere și s-au mutat împreună. În prima dimineață petrecută în noua casă, soția s-a hotărât să-și trateze soțul cu un mic dejun pe cinste. A făcut niște ochiuri, a prăjit pâine și i-a turnat o ceașcă mare de cafea. Nu gătise prea mult la viața ei, dar spera că va fi mulțumit de strădaniile ei, însă, după câteva îmbucături, acesta a spus:

— Pur și simplu, nu-i ca la mama acasă.

Ea s-a chinuit să nu se lase afectată de comentariile lui și, întrucât își dorea ca traiul lor împreună să debuteze într-o notă pozitivă, luă hotărârea să se trezească a doua zi și să facă o nouă încercare. Iarăși, s-a trezit devreme, a pregătit masa și i-a pus-o soțului în față. Și, din nou, reacția lui a fost:

— Pur și simplu, nu-i ca la mama acasă.

A mai pregătit micul dejun încă de două ori și de fiecare dată a avut parte de același răspuns. În cele din urmă, a cedat. A doua zi, i-a gătit ouăle până s-au făcut de cauciuc. I-a ars șunca. Și a băgat în mod repetat pâinea la prăjit până a înnegrit-o. Iar cafeaua a fiert-o până a făcut-o clisă.

Când soțul ei s-a așezat la masă, i-a pus mâncarea în față și a așteptat. Bărbatul a adulmecat cafeaua, s-a uitat în farfurie și a spus:

— Hei! Exact ca la mama acasă!

Chiar și oamenii cu o copilărie nu tocmai perfectă au amintiri dragi despre casa în care au crescut și familia lor. Gândește-te la copilăria ta. Care sunt amintirile

tale preferate? Ce imagini pozitive te fac să zâmbeşti? Dacă ai copii, care crezi că sunt amintirile lor preferate? (Poate ar fi cazul să-i întrebi.) Cu cât te străduieşti mai mult să creezi acasă un mediu pozitiv şi plin de iubire, cu atât vor avea mai multe amintiri frumoase de care să se ataşeze.

UN CREUZET AL CARACTERULUI

Mai presus decât oricare alt factor din anii de formare ai unei persoane, cel care modelează caracterul este familia. Perry F. Webb afirmă: „Acasă… este lentila prin care privim prima dată căsătoria şi toate obligaţiile cetăţeneşti; este clinica în care, prin conversaţie şi atitudine, se creează primele impresii despre cumpătare şi respect; este şcoala unde se predau lecţii despre adevăr sau minciună, despre onestitate sau înşelăciune; este matriţa care determină, în cele din urmă, structura societăţii."[3]

Viaţa ta de familie nu doar că ajută la formarea caracterului copiilor, dar continuă să modeleze caracterul acestora şi când devin adulţi. Caracterul tău este ceva mai mult decât o colecţie de alegeri pe care le faci şi de obiceiuri pe care le cultivi zilnic. Întrucât familia este creatoarea mediului primordial, ea îţi influenţează alegerile şi obiceiurile. Familiile puternice şi sănătoase îşi încurajează membrii să facă alegeri constructive, să dezvolte o disciplină pozitivă şi să plătească astăzi preţul succesului de mâine.

O OGLINDĂ CARE REFLECTĂ ADEVĂRUL

Pentru a te dezvolta, trebuie să te cunoşti. Trebuie să-ţi ştii slăbiciunile şi punctele forte. Trebuie să fii capabil să fii tu însuţi, să te analizezi cu realism şi să afli aspectele pe care trebuie să le schimbi la tine. Unde este cel mai potrivit loc pentru a deprinde această abilitate? Acasă. Dacă poţi crea acolo un mediu protejat, în care să poţi spune în siguranţă adevărul despre tine şi despre alţii, atunci acesta va deveni un mediu foarte propice învăţării.

Un astfel de cămin este unul plin de iubire necondiţionată. El le îngăduie membrilor familiei să vorbească deschis despre greşelile şi nereuşitele lor. Este un mediu protejat în faţa eşecului. Şi creează o atmosferă în care oamenii se ascultă unul pe celălalt cu înţelegere şi empatie. Deşi am fost pedepsit de fiecare dată când am greşit, părinţii mei şi-au exprimat mereu, fizic şi verbal, iubirea pentru mine. Asta m-a transformat într-o persoană foarte încrezătoare, care a învăţat multe despre propria persoană.

UN CUFĂR CU CELE MAI PREȚIOASE RELAȚII

Psihologul de la Harvard Samuel Osherson a studiat relaţiile de familie în activitatea sa şi a efectuat cercetări suplimentare pe 370 de absolvenţi Harvard, pe o perioadă de douăzeci de ani. Concluzia lui este că, dacă nu ajungi să te simţi împăcat cu relaţiile din trecut, în special cu părinţii tăi, vei repeta, probabil, aceleaşi tipare. S-ar putea să devii acel părinte care ai jurat să nu devii.[4]

Fără îndoială, relațiile pe care le ai cu membrii apropiați ai familiei și cu partenerul tău de viață sunt cele mai importante. Persoanele cele mai apropiate te modelează și tu le modelezi la rândul tău. Iată un motiv suficient să le prețuiești.

Dacă nu ajungi să te simți împăcat cu relațiile din trecut, în special cu părinții tăi, vei repeta, probabil, aceleași tipare.

Maica Tereza a fost întrebată când a primit Premiul Nobel pentru Pace:

— Ce putem face ca să promovăm pacea mondială?

Răspunsul ei:

— Mergeți acasă și iubiți-vă familia.

Dacă vrei să ai un impact pozitiv, oricât de ambițios, începe de acasă. Tratează-ți membrii familiei ca pe niște comori.

Cu ani în urmă, am decupat un citat al lui Nick Stinnet care rezuma importanța familiei. Acesta scria: „Când ai o viață de familie solidă, primești mesajul că ești iubit, că îi pasă cuiva de tine și că ești important. Aportul pozitiv de iubire, afecțiune și respect… îți oferă resurse interioare pentru a aborda viața cu mai mult succes”.[5] Cu alte cuvinte, familia îți oferă stabilitate.

Despre decizia de a comunica și manifesta zilnic afecțiune față de familia mea

În 1986, pe când aveam treizeci și nouă de ani, am observat pentru prima dată o tendință îngrozitoare. Căsătoriile unora dintre colegii mei de serviciu, colegi de facultate și prieteni se destrămau și ajungeau la divorț.

A fost într-adevăr un lucru remarcabil, întrucât s-au dus de râpă chiar şi unele relaţii pe care eu şi cu Margaret le consideram solide. Nu credeam că relaţia noastră era în pericol în vreun fel, dar am descoperit totodată că, înainte de despărţire, unele cupluri crezuseră că nu li se poate întâmpla nimic de genul acesta.

Toate astea se petreceau cam în aceeaşi perioadă în care cariera mea era în plină ascensiune. Voiam în continuare să mă realizez, dar nu voiam să-mi pierd între timp familia. Acest lucru m-a condus spre una dintre deciziile cheie din viaţă, pe care am luat-o rescriind definiţia succesului. Din acel moment, ***succesul a însemnat ca persoanele cele mai dragi să mă iubească şi să mă respecte în mod deosebit.***

Această decizie i-a pus pe Margaret, soţia mea, pe Elizabeth şi Joel, copiii mei, în centrul definiţiei succesului. Succesul ar fi fost imposibil dacă aş fi reuşit în lumea exterioară, dar nu aş fi reuşit să-mi iau familia cu mine pe acest drum. Aplauzele altora nu aveau cum să înlocuiască niciodată aprecierea familiei mele. Respectul celorlalţi nu putea însemna mare lucru dacă nu aveam respectul celor dragi. Aveam să transform afecţiunea şi comunicarea cu familia mea într-una din priorităţile mele în viaţă.

Nu ştiu care este relaţia pe care o ai în prezent cu familia ta; fiecare situaţie este unică. S-ar putea să ai o viaţă de familie minunată. Sau s-ar putea să fi făcut nişte greşeli grave, pe care te temi că s-ar putea să nu le poţi repara niciodată. Poate că eşti singur şi nu ai copii, aşa că nu ai decât familia extinsă. Dar ascultă ce-ţi spun: Indiferent care ar fi situaţia ta, poţi beneficia de

stabilitatea oferită de comunicare şi de manifestarea zilnică a afecţiunii faţă de familie. Iată cum să începi:

STABILEȘTE-ȚI PRIORITĂȚILE

Există un proverb rusesc care ne dă următorul sfat:

> Înainte de război, roagă-te o dată.
> Înaintea mării, roagă-te de două ori.
> Înaintea căsătoriei, roagă-te de trei ori.

Cu alte cuvinte, de fiecare dată când vrei să te angajezi într-o mare (şi potenţial riscantă!) încercare, gândeşte-te serios înainte. Altfel cum ai putea să ştii ce loc ocupă între priorităţile din viaţa ta?

Am învăţat această lecţie pe pielea mea. Într-o singură lună a anului 1969, am absolvit facultatea, m-am căsătorit cu Margaret şi am început primul meu serviciu. De îndată ce ne-am întors din luna de miere, ne-am mutat într-un oraş nou şi am început să lucrez. Eram pastor principal al unei bisericuţe de ţară şi eram hotărât să am succes. M-am cufundat în obligaţiile mele de serviciu, dând tot ce puteam în acest sens. Şi când spun tot, chiar mă refer la *tot*. Lucram toată ziua în biserică şi în fiecare seară aveam întâlniri cu membrii congregaţiei. Munceam şase zile pe săptămână, dar trişam şi lucram şi în ziua liberă. Între timp, Margaret avea şi ea două slujbe ca să facem faţă financiar, întrucât salariul meu era foarte mic. Problema era că o neglijam atât pe ea, cât şi căsnicia noastră.

Eu și Margaret ne cunoșteam încă din liceu și fuseserăm împreună timp de șase ani înainte să ne căsătorim, așa că aveam un lung istoric comun, mai ales pentru un cuplu atât de tânăr. Pe atunci, credeam că trecutul nostru avea să fie suficient pentru a ne duce mai departe, așa că m-am dedicat carierei. Dar o căsnicie nu poate supraviețui mult timp cu resturi. Ea trebuie hrănită continuu, că altfel piere de foame.

Numeroși oameni își lasă familia să „piară de foame". Potrivit psihologului Ronald L. Klinger, președintele Centrului pentru Reușita Educației Parentale, în zilele noastre, părinții petrec cu 40% mai puțin timp cu copiii lor decât un părinte din generațiile anterioare.[6] Familiile se despart într-un ritm aiuritor. În cinci ani, 20% dintre căsnicii ajung la divorț. În zece ani, procentul atinge 33%.[7] Peste un sfert dintre familiile din Statele Unite (28% în 2000) sunt administrate de un singur părinte.[8] Și aproape trei sferturi dintre copiii proveniți din familiile monoparentale vor cunoaște sărăcia până la vârsta de 11 ani.[9] Anual, între 20 și 30 de miliarde de dolari din banii contribuabililor se duc pe sprijinirea copiilor neglijați financiar de părinții care nu-i au în întreținere.[10]

O căsnicie nu poate supraviețui mult timp cu resturi.

Construirea unei familii solide nu se face de la sine. Trebuie să depui efort pentru asta. După ce am înțeles că o neglijam pe Margaret, mi-am schimbat felul de abordare a carierei. Mi-am făcut timp pentru ea. Am respectat ziua liberă. Și am alocat bani în buget pentru a face lucruri speciale împreună. Voiam în continuare să reușesc în viață, dar nu cu prețul familiei! Și încă îmi

dau silința să fac din familie o prioritate. Oricine își neglijează sau își abandonează familia pentru faimă, statut sau profit financiar nu are cu adevărat succes.

HOTĂRĂȘTE CARE ESTE FILOSOFIA TA DE VIAȚĂ

Din momentul în care te-ai hotărât să faci din familia ta o prioritate, trebuie să decizi ce anume vrei să susțină ea. Acest lucru ar trebui fundamentat pe valorile tale. În primii zece ani de căsătorie, eu și Margaret am definit filosofia personală a familiei noastre. În primul rând, am încercat să ne manifestăm ca un cuplu. Apoi, după ce am avut copii, ne-am străduit să transformăm acest lucru în fundamentul alegerilor noastre ca părinți. Pentru noi, aspectul esențial al familiei îl reprezintă cultivarea și respectarea...

- **Devotamentului față de Dumnezeu:** Pentru noi, credința este pe primul loc în viață. Dacă am neglija-o sau am compromite-o, nimic altceva nu ar mai avea valoare.
- **Dezvoltării continue:** Atingerea potențialului personal și ajutarea copiilor noștri să facă același lucru este una dintre valorile noastre cele mai înalte. Când vom ajunge la finalul vieții, vrem să privim în urmă știind că am trăit-o din plin.
- **Experiențelor comune:** Cele mai puternice legături dintre oameni sunt rezultatul experiențelor comune, fie ele bune sau rele. Noi ne creăm cât mai multe experiențe pozitive și le înfruntăm pe cele negative împreună.

- **Încrederii – în Dumnezeu, în noi înșine și în ceilalți:** Credința ta determină *felul* în care îți trăiești viața și influențează, totodată, deznodământul tuturor lucrurilor pe care le faci.
- **Contribuțiilor aduse vieții:** Oamenii ar trebui să lase în urma lor o lume mai bună decât era când au descoperit-o. Noi vrem să adăugăm valoare nu doar persoanelor din familia noastră, ci și în viața celor cu care ne intersectăm.

După cum am spus deja, aceasta este lista noastră. Nu spun că ar trebui să îmbrățișezi filosofia noastră familială. Sunt convins că vei dori să-ți creezi una proprie. Iată sugestia mea: Nu te complica. Dacă vei obține o listă cu șaptesprezece chestii de respectat, nu vei reuși să te ții de ea. Poate nici n-o s-o ții minte! Redu lista la acele elemente care nu sunt negociabile.

DEZVOLTĂ O STRATEGIE DE REZOLVARE A PROBLEMELOR

Cred că o mulțime de oameni se căsătoresc convinși că va fi ușor. Poate că au văzut prea multe filme. Căsătoria nu e ușoară. Familia nu e ușoară. Viața nu e ușoară. Așteaptă-te la probleme și dezvoltă o strategie de parcurgere a perioadelor dificile. Unii oameni stabilesc ședințe familiale pentru a discuta despre problemele lor. Alții își creează sisteme și reguli.

După mai mulți ani de căsnicie, prietenii mei Kevin și Marcia Myers și-au dezvoltat un sistem de reguli de ceartă corecte. Kevin este foarte deschis, energic și vorbăreț, în timp ce Marcia este mai tăcută și mai cumpătată. La

începutul căsătoriei, el o demola verbal. Şi aveau maratoane de ceartă. Aşa că s-au hotărât să stabilească un set de reguli pe care să le respecte de fiecare dată când aveau o neînţelegere. Una dintre reguli era să-şi stabilească o întâlnire în care să dezbată o problemă, în loc să se certe între ei. O altă regulă era ca Marcia să vorbească *întotdeauna* prima. Sunt căsătoriţi de douăzeci de ani şi sistemul lor funcţionează de minune pentru ei.

Gândeşte-te cum îţi poţi îmbunătăţi procesul de rezolvare a problemelor familiale. Vorbeşte despre asta cu membrii familiei tale (într-un moment de linişte, nu în toiul unei confruntări). Foloseşte orice tip de strategie de rezolvare a problemelor funcţionează pentru tine. Asigură-te că strategia favorizează şi promovează următoarele trei lucruri: (1) o mai bună înţelegere; (2) o schimbare pozitivă; şi (3) o dezvoltare a relaţiilor.

Gestionarea disciplinei cu privire la familie

A-ţi dori să faci din familie o prioritate e un lucru; a-l pune efectiv în practică este cu totul altceva. Am descoperit că, de multe ori, e mult mai uşor să obţii aprobarea străinilor şi colegilor decât respectul celor pe care îi cunoşti cel mai bine. Prin urmare, practic următoarea disciplină: ***în fiecare zi, mă străduiesc din greu să câştig iubirea şi respectul celor apropiaţi*.**

Cu ani în urmă, când se întâmpla ceva palpitant în timpul zilei sau auzeam vreo ştire interesantă, o împărtăşeam cu colegii sau prietenii mei. Când ajungeam acasă, nu mai eram atât de încântat încât să i-o transmit şi lui

Margaret. Așa că am început să țin pentru mine unele lucruri până ajungeam acasă, ca să-i spun mai întâi lui Margaret. În felul acesta, ea nu mai primea resturile. Am descoperit că cea mai bună metodă prin care îmi pot pune familia pe primul plan este să le ofer partea cea mai bună din energia și atenția mea.

Dacă vrei să-ți consolidezi viața familială și s-o transformi într-o sursă de stabilitate, încearcă să practici următoarea disciplină:

PUNE-ȚI FAMILIA PE PRIMUL LOC ÎN AGENDĂ

Mi-am dat seama că, dacă îi permit, munca îmi devorează fiecare moment liber. Înainte să iau hotărârea de a-mi transforma familia într-o prioritate, nu îi ofeream atât timp cât ar fi trebuit. Cred că acest lucru este valabil pentru toate persoanele care se bucură de cariera lor. Alții au pasiuni sau interese care le consumă timp. Dacă nu stabilești limite pentru felul în care îți petreci timpul, familia ta se va hrăni cu resturile. Chiar și în prezent, dacă las garda jos, există riscul ca munca să-mi acapareze programul.

Mă lupt cu această tendință, punându-mi familia pe primul loc în agendă. Aloc săptămâni vacanțelor în familie. (Poate ți se pare un lucru firesc, dar spun asta pentru că, în primii ani de căsnicie, hotăram destinația de vacanță în funcție de oamenii cu care trebuia să mă întâlnesc și mergeam în locuri avantajoase pentru slujba mea.) Îmi programez timp alături de Margaret, nu doar ca să facem unele lucruri împreună, cum ar fi să mergem la film sau la un spectacol, ci și doar ca să stăm pur

şi simplu împreună. Dedic timp nepoţilor mei. Iar când erau copiii noştri mici, mergeam cu ei la meciuri de fotbal, recitaluri şi alte activităţi.

Cineva spunea că n-ar trebui să simţi niciodată că trebuie să fii la serviciu când eşti cu familia sau invers. Este o perspectivă excelentă. Dacă tu şi familia ta reuşiţi să stabiliţi şi să conveniţi asupra timpului pe care trebuie să-l petreceţi împreună şi respectaţi aceste momente, atunci ar trebui să puteţi adopta această mentalitate.

CREEAZĂ ŞI RESPECTĂ TRADIŢIILE FAMILIEI

Vreau să faci un experiment. Ia o foaie de hârtie şi notează toate cadourile pe care le-ai primit de Crăciun, de când erai copil şi până te-ai mutat de la părinţi. Acordă-ţi cât timp consideri tu necesar.

Câte ai reuşit să-ţi aminteşti? Sunt unele care ies în evidenţă, dar, dacă eşti ca ceilalţi oameni, pe majoritatea îţi va fi greu să ţi le aminteşti. Acum încearcă următorul lucru: enumeră toate vacanţele în care ai fost cu familia ta în toţi aceşti ani. Din nou, ia-ţi cât timp consideri că e necesar.

Pun pariu că, dacă ai fost în vacanţă an de an, vei reuşi să-ţi aminteşti mai multe decât cadourile primite. De ce? Pentru că fericirea unei familii nu constă în lucrurile primite. Ci în lucrurile făcute împreună. De aceea îţi recomand să-ţi întemeiezi nişte tradiţii familiale.

Tradiţiile oferă familiei o istorie comună şi un puternic sentiment identitar. Îţi aminteşti cum petreceai Ziua Recunoştinţei în familie când erai copil? Dar Crăciunul? (Şi nu-i aşa că, după ce te-ai căsătorit, modul tău

de a sărbători era cel *corect*, atunci când partenerul de viaţă voia să facă altfel?) Tradiţiile respectate de familia ta au contribuit la definirea felului tău de a fi şi al familiei tale.

Gândeşte-te cum vrei să-ţi petreci sărbătorile, stabileşte repere şi sărbătoreşte ritualurile de trecere din familia ta. Începe prin a-ţi fundamenta tradiţiile pe valorile personale. Adaugă altele care te-au încântat în copilărie. Dacă eşti căsătorit, include-le şi pe cele ale soţiei. Amestecă alte elemente culturale, după plac. Construieşte unele tradiţii în funcţie de interesele copiilor tăi. Oferă tradiţiilor o semnificaţie şi însuşeşte-ţi-le.

GĂSEȘTE SOLUȚII SĂ PETRECEȚI TIMP ÎMPREUNĂ

Pentru o vreme, cuvântul de ordine în familie a fost „timp de calitate". Dar adevărul este că nu există substitut pentru cantitatea de timp. După cum spune psihiatrul Armand Nicholi: „Timpul este ca oxigenul: există o cantitate minimă necesară pentru supravieţuire. Iar pentru a dezvolta relaţii afectuoase şi călduroase e nevoie atât de calitate, cât şi de cantitate".

Întrucât familiile monoparentale, ocupate, sunt atât de răspândite şi în majoritatea familiilor duo-parentale ambii părinţi lucrează, trebuie să găseşti soluţii pentru a petrece timp împreună. Când copiii mei erau adolescenţi, am renunţat la golf vreme de aproape şase ani, ca să am

„Timpul este ca oxigenul: există o cantitate minimă necesară pentru supraviețuire. Iar pentru a dezvolta relații afectuoase și călduroase e nevoie atât de calitate, cât și de cantitate."

– ARMAND NICHOLI

mai mult timp. Iar Margaret și cu mine ne-am străduit din greu să ne facem timp pentru anumite lucruri, cum ar fi...

- **Evenimente importante:** Am acordat importanță aniversărilor, meciurilor de fotbal, recitalurilor etc.
- **Nevoi importante:** Nu ai voie să lași să aștepte un membru al familiei ajuns la greu.
- **Distracții:** Am descoperit că toată lumea se relaxează și vorbește mai mult când se simte bine.
- **Timp petrecut în doi:** Nu există metodă mai bună prin care să-i arăți unei persoane că ții la ea decât atenția totală.

Stabilește-ți propria listă cu metode de a petrece timpul în familie.

ÎNAINTE DE TOATE, ÎNTREȚINE SĂNĂTATEA CĂSNICIEI

Fundamentul relațional al oricărei familii este căsnicia. Aceasta stabilește tonul din sânul familiei și este modelul de relație pe care copiii îl învață mai presus de toate. De aceea fostul rector al Universității Notre Dame, Theodore Hesburgh, a afirmat: „Cel mai important lucru pe care îl poate face un tată pentru copiii săi este să o iubească pe mama lor".

Nicio căsnicie nu e ușor de întreținut. Se spune că o căsnicie reușită este cea care reușește să treacă de la o criză la alta cu și mai multă dăruire. Despre asta e vorba de fapt: despre dăruire. Dăruirea te ajută să mergi mai

departe. Oamenii care îşi folosesc sentimentele drept barometru al sănătăţii căsniciei sunt destinaţi să se despartă. Dacă ai de gând să rămâi căsătorit atâta timp cât *simţi* iubirea, ai face mai bine să renunţi. La fel ca orice alt lucru pentru care merită să lupţi, căsnicia presupune disciplină şi angajament zilnic.

„Cel mai important lucru pe care îl poate face un tată pentru copiii săi este să o iubească pe mama lor".
– THEODORE HESBURGH

EXPRIMAȚI-VĂ APRECIEREA UNUL PENTRU CELĂLALT

Psihologul William James spune: „Din leagăn şi până în mormânt, în fiecare dintre noi există o dorinţă profundă de apreciere". Dacă oamenii nu au parte de confirmare şi apreciere acasă, atunci e foarte probabil să nu le primească nici în altă parte, întrucât lumea nu rezolvă această dorinţă. Unul dintre cele mai pozitive lucruri pe care le poţi face pentru partenerul şi copiii tăi este să ajungi să-i cunoşti cu adevărat şi să-i iubeşti pentru simplul fapt că sunt ai tăi, şi nu după performanţele lor.

REZOLVĂ CONFLICTELE CÂT MAI REPEDE CU PUTINȚĂ

Am vorbit deja despre importanţa dezvoltării unei strategii de rezolvare a conflictelor, dar este un aspect atât de important încât vreau să ţi-l reamintesc. Conflicte există în toate familiile, dar nu toate familiile le rezolvă într-o manieră pozitivă. Reacţia familiilor la probleme fie va încuraja apropierea, fie va fi distructivă. Fii rapid şi eficient şi vei vindeca situaţia. Neglijează conflictul şi vei descoperi că eşti de acord cu romancierul F. Scott Fitzgerald, care spunea: „Certurile familiale sunt chestiuni

amare. Ele nu respectă regulile. Nu sunt ca niște dureri sau ca niște răni, ci mai degrabă ca niște crăpături ale pielii care nu se vindecă pentru că nu există destulă substanță pentru asta". Dar nu trebuie să fie așa.

Reflecții despre familie

Când stau și reflectez asupra deciziei mele cu privire la familie, privesc în urmă, la Margaret și la copii, cu o imensă recunoștință. Și îmi dau seama că...

Între 30 și 40 de ani...	deciziile mele cu privire la familie m-au împiedicat să fac același tip de greșeli distrugătoare precum numeroși prieteni ai mei.
Între 40 și 50 de ani...	decizia mea cu privire la familie m-a ajutat să-mi pun familia pe primul loc.
După 50 de ani...	decizia mea cu privire la familie mi-a îngăduit să asist la deznodământul pozitiv al reușitei copiilor mei deveniți adulți.

Timp de optsprezece ani, eu și familia mea am beneficiat de decizia de a trăi conform unei definiții diferite a succesului. Nu-mi pot imagina cum ar arăta viața fără stabilitatea asigurată de familia mea.

Pe acoperișul lumii

Nu e ușor să comunici și să dovedești afecțiune față de familia ta. De regulă, e nevoie de sacrificiu. Te-ai gândit vreodată la ce ești dispus să renunți pentru familia ta? Aproape sigur, ți-ai pune viața în joc pentru ea dacă, de exemplu, casa ar lua foc și copiii tăi ar fi înăuntru. Ai intra să-i scoți. Dar ce zici de o situație mai puțin spectaculoasă, cum ar fi slujba mult visată? Karen Hughes s-a analizat și a descoperit că, în cazul ei, răspunsul la această întrebare ar fi *da*.

Karen Hughes a fost desemnată cea mai puternică femeie din America.[11] *BusinessWeek* a subliniat faptul că ea este „femeia ajunsă în cea mai înaltă poziție de la Casa Albă – din întreaga istorie administrativă a Statelor Unite”[12]. Cu o zi înainte de depunerea jurământului, George W. Bush a arătat-o cu degetul și a spus: „Nu vreau să se ia nicio decizie importantă fără ca ea să fie prezentă”[13]. A îndeplinit regulat sarcini care erau, de obicei, de competența vicepreședintelui și secretarilor de stat. Iar președintele Bush i-a delegat douăzeci din cele o sută de decizii zilnice. Andrew Card, șeful de personal al lui Bush, s-a minunat: „Este într-adevăr straniu că cea mai de încredere expertă din orașul natal să fie totodată cea mai talentată, puternică și strălucită persoană din întreaga clădire… Este un noroc chior! E uimitor!”[14]

Karen Hughes s-a ridicat la înălțimea așteptărilor. Își slujise partidul în Texas încă de la mijlocul anilor 1980 și l-a ajutat pe George W. Bush începând cu 1994, când acesta și-a început campania electorală pentru

postul de guvernator. A fost decisivă în campania sa prezidențială. Pentru o fostă jurnalistă de televiziune, care n-a deținut niciodată un post ales prin vot, nu se putea o poziție mai puternică decât cea deținută. Ea îi influența pe oamenii care influențau lumea. Singurul pas înainte ar fi putut fi câștigarea prin vot a unei poziții la nivel național.

Dar în 2002, Karen Hughes a renunțat la biroul de prestigiu de la Casa Albă pentru că avea alte priorități. Ce e drept, a rămas consiliera președintelui, dar a renunțat la putere și la influența de a fi zi de zi „mâna dreaptă" a liderului lumii libere.

În conferința de presă, a explicat:

— Eu și soțul meu am luat decizia dificilă, dar, credem noi, corectă de a ne muta cu familia în Texas. După cum știți, acolo sunt rădăcinile noastre. Am o fiică și o nepoată în Austin. Fiul meu mai are trei ani de liceu, înainte să meargă la facultate, și ne dorim ca și el să-și păstreze rădăcinile în Texas.[15]

La scurt timp după decizia sa, președintele Bush s-a întâlnit în Biroul Oval cu regele Mohammed al VI-lea al Marocului. Când a fost întrebat despre Hughes, Bush i-a explicat monarhului că aceasta pleca „pentru că soțul și fiul ei vor fi mai fericiți în Texas, iar ea și-a pus familia mai presus de slujba în administrația mea. Și îi sunt extrem de recunoscător pentru această abordare și această prioritate."[16]

Poziția ocupată de Karen Hughes este genul de slujbă care apare o dată în viață. Fereastra de oportunitate pentru o persoană ca ea este foarte mică. Se ivește o dată la

patru sau la opt ani. Din cauza legăturii neobișnuite cu Bush, nu va mai avea probabil o a doua ocazie. Și pentru fiul ei, Robert, fereastra este la fel de îngustă. Nici el nu va mai primi a doua șansă. Ea a ales familia în detrimentul carierei. Nu multe persoane aflate într-o asemenea poziție ar face asta.

Doug Fletcher, pastorul principal al bisericii din Austin, unde Karen Hughes este prezbiter, a explicat cum de a făcut Hughes așa ceva: „Karen nu s-a bucurat niciodată de roadele puterii. La fel, nici Jerry [soțul ei]. Karen a servit cu credință și statornicie… iar acum este credincioasă propriei sale persoane și familiei ei."[17] Iată un lucru spre care ar trebui să tindem cu toții. Lui Karen Hughes, astăzi, familia îi oferă stabilitate.

APLICAȚII LEGATE DE **FAMILIE** ȘI EXERCIȚII
DE COMUNICARE ȘI MANIFESTARE ZILNICĂ
A AFECȚIUNII FAȚĂ DE FAMILIA TA

Decizia ta de astăzi în privința familiei

Unde te situezi când vine vorba astăzi despre familia ta? Răspunde următoarelor trei întrebări:

1. *Am luat deja decizia de a comunica şi de a manifesta afecțiune față de familia mea?*
2. *Dacă da, când am luat această decizie?*
3. *Ce anume am decis mai exact?* (Notează aici.)

_____
_____
_____
_____
_____

Disciplina ta zilnică în privința familiei

Luând în calcul decizia ta legată de familie, care este acea disciplină pe care trebuie s-o practici *astăzi şi în fiecare zi* pentru a avea succes? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Recuperează ziua de ieri

Dacă ai nevoie de ajutor pentru luarea unei decizii corecte în privința familiei și pentru a-ți dezvolta disciplina zilnică de implementare, efectuează următoarele exerciții:

1. *Cât la sută din orele de veghe le acorzi familiei? De regulă, sunt „ore de vârf" sau rămășițe de timp? Notează-ți estimările.*

_____
_____
_____
_____
_____

Vorbește acum cu membrii familiei despre asta. Roagă-i să fie sinceri în evaluarea lor. Dacă ai obținut un rezultat groaznic, trebuie să le ceri iertare.

2. *Fă-ți timp ca să formulezi filosofia vieții tale de familie. Dacă ești căsătorit, încercați să găsiți amândoi un răgaz și redactați-o împreună. Nu te aștepta să obții o întreagă filosofie rafinată după doar câteva ore sau un weekend. Aceasta va evolua cu timpul și s-ar putea să dureze câțiva ani până la finalizare.*

3. *Dacă ești căsătorit, concepe niște reguli de ceartă corecte, bazate pe personalitățile, valorile și istoricul vostru comun.*

4. *Învață să-ți gestionezi eficient agenda, astfel încât să petreci timp împreună cu familia. Rezervă-ți câteva ore pentru a trece în revistă următoarele treizeci de zile. Marchează evenimentele importante din viața familiei tale. Și caută metode creative de a petrece timpul împreună. (De exemplu, vezi dacă îți poți lua soția sau copilul într-o delegație, dacă îi poți invita să participe la activitatea care e pasiunea ta sau dacă te poți lipi de vreuna dintre activitățile lor.) După ce ai marcat lucrurile în calendar, gestionează-ți celelalte responsabilități în așa fel încât să-ți protejezi zilele alocate familiei. În timp ce le treci în revistă, fii atent la zilele de sărbătoare și la alte zile speciale care îți pot oferi posibilitatea de a pune bazele unei tradiții de familie distractivă sau încărcată de semnificație.*

5. *Dacă ești căsătorit, când a fost ultima oară când tu și soția ta ați petrecut singuri câteva momente frumoase? Dacă au trecut mai bine de șase luni – sau nici nu mai ții minte – planifică ceva.*

6. *Fă-ți timp într-o zi să te gândești la un lucru pentru care ești recunoscător fiecărui membru al familiei în parte. (Toate etapele de creștere a copiilor își au urcușurile și coborâșurile lor. Concentrează-te pe lucrurile bune.) După care, găsește o modalitate prin care să-ți exprimi aceste gânduri în fiecare zi față de cel puțin unul dintre ei.*

Aşteptând cu nerăbdare ziua de mâine

Reflectează un moment asupra modului în care decizia ta legată de familie şi disciplina zilnică rezultată din ea îţi vor influenţa pozitiv viitorul. Care vor fi beneficiile coroborate? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Păstrează notiţele ca un memento permanent, pentru că… reflecţia de astăzi oferă motivaţie disciplinei zilnice, iar disciplina zilnică amplifică decizia de ieri.

CAPITOLUL 7

GÂNDIREA de astăzi îmi asigură un atu

Citesc tot timpul cărţi despre leadership şi despre comunicare. Lunar, încerc să citesc din scoarţă-n scoarţă câte o carte excelentă şi să frunzăresc o a doua, care s-ar putea să nu aibă un conţinut la fel de bun. În 2001, una dintre cărţile remarcabile pe care le-am citit a fost *Good to Great (De la bine la excelent)*[*], scrisă de expertul în afaceri Jim Collins. Cuprinde o poveste interesantă despre lanţul de magazine alimentare A&P, un minunat exemplu despre ce păţesc oamenii dacă nu îşi pun în practică şi nu-şi dezvoltă zilnic o gândire corectă.

Compania a avut parte, incontestabil, de un bun început. În 1859, George Huntington Hartford şi-a convins angajatorul, pe George P. Gilman, proprietarul unei tăbăcării şi pielării din New York, să intre în afacerile cu ceai. S-a născut astfel The Great American Tea Company[**]. Ideea era ca aceasta să cumpere ceai en-gros – încărcătura unei corăbii întregi – şi să-l vândă direct către public, eliminând astfel intermediarii. Era o idee bună.

---

[*] Apărută în traducerea lui Eugen Damian cu titlul *Excelenţa în afaceri*, ed. a V-a, la Editura Curtea Veche, Bucureşti, 2017. (n.tr.)

[**] Marea Companie Americană de Ceai. (n.tr.)

Produsul lor avea o treime din preţul competitorilor şi le mergea de minune. Patru ani mai târziu, şi-au extins numărul de magazine, de la unu la şase, şi au început să vândă şi alimente, nu doar ceai.

Inovaţie şi expansiune

În 1869, Gilman şi-a vândut acţiunile lui Hartford şi s-a retras din afaceri. În acelaşi an, Hartford a schimbat numele companiei pentru a profita de deschiderea căii ferate transcontinentale. De atunci înainte, avea să fie cunoscută drept The Great Atlantic and Pacific Tea Company* – pe scurt, A&P. Hartford a luat de asemenea decizia de a crea propria marcă de cafea, numită Eight O'Clock Breakfast Coffee**. A fost foarte apreciată şi profitul a explodat. Buna judecată şi puternicul spirit de afaceri cu care era înzestrat Hartford au asigurat reuşita companiei sale. În 1880, compania avea peste nouăzeci şi cinci de magazine, în est până la Boston, iar în vest până în Milwaukee.

Oricât de bun gânditor ar fi fost George Huntington Hartford, fiii săi, George şi John, au fost şi mai buni. Tânărul George şi-a dat seama că poate reduce costurile şi creşte profitul companiei dacă îşi fabrică propriile produse. Între timp, John s-a preocupat mai atent de nevoile clienţilor. Pe vremea aceea, majoritatea magazinelor alimentare livrau produsele la domiciliul clienţilor şi le îngăduiau oamenilor să cumpere pe credit. John îşi

* Marea Companie de Ceai a Atlanticului şi Pacificului. (n.tr.)

** Cafeaua de la ora opt dimineaţa. (n.red.)

dorea să încerce ceva nou, inovator. Şi-a convins tatăl şi fratele să deschidă un magazin tip „economat" cu achitarea directă a mărfii şi transportarea ei de către cumpărător. L-a deschis în 1912 şi, în doar şase luni, a falimentat aproape toate magazinele tradiţionale A&P din preajmă. În doi ani, compania a deschis 1.600 de astfel de magazine. În 1916, bătrânul Hartford a lăsat afacerea în grija fiilor săi. Până atunci, cifra de vânzări se dublase, de la 31 de milioane la 76 de milioane de dolari. Nouă ani mai târziu, compania deţinea 13.961 de magazine, care generau vânzări anuale de 437 de milioane de dolari.[1] În plus, în 1929, A&P era cel mai mare comerciant de cafea cu amănuntul din lume.[2]

La începutul anilor 1930, industria magazinelor alimentare era în pragul unei alte schimbări importante. Competitorii au introdus „super"-marketurile. Fraţii Hartford şi-au modificat modul de gândire şi au răspuns provocării. Au început să închidă economatele şi să deschidă super-marketuri. Deşi au închis aproximativ şase magazine pentru fiecare magazin nou înfiinţat, au prosperat. Volumul de vânzări era unul ridicat – la fel şi profitul. În 1950, vânzările anuale ale A&P depăşeau 3,2 miliarde de dolari. Era cea mai mare companie privată şi cel mai mare comerciant cu amănuntul din lume. Singura firmă cu un volum mai mare de vânzări era General Motors.[3]

Vântul schimbării

Între 1960 şi 1970, nevoile consumatorilor s-au schimbat din nou cu rapiditate. Preţul nu mai era la fel de important ca alegerile. Oamenii nu-şi mai doreau supermarketuri; îşi doreau hiper-marketuri. Căutau magazine mari, curate, cu mai multe posibilităţi de alegere, şi nu doar produse, ci produse de marcă. Şi îşi doreau să se oprească în mai puţine locuri pentru ceea ce aveau nevoie să cumpere. În loc să meargă la o farmacie pentru un medicament, la o brutărie pentru bunătăţi proaspăt scoase din cuptor, la un magazin cu alimente sănătoase pentru vitamine, la un atelier foto pentru a developa un film, la o florărie pentru flori şi la o bancă pentru a încasa un cec, îşi doreau să le facă pe toate chiar acolo, în magazin. Era o schimbare la fel de mare precum cea anticipată şi efectuată de tânărul John Hartford în anii 1930. Singura problemă era că A&P nu mai era condusă de Hartford. Succesorul său era Ralph Burger, care devenise preşedinte al A&P în 1950 şi fusese desemnat şef al consiliului de administraţie în 1958.

Potrivit lui Collins, Burger nu s-a ridicat la înălţimea provocării. Dacă Hartford îşi folosea gândirea pentru a-şi crea un avantaj competitiv, Burger „căuta să conserve două lucruri: dividendele în numerar ale fundaţiei familiei [Hartford] şi gloria trecută a fraţilor Hartford”[4]. Collins îl citează pe unul dintre directorii A&P, care a spus că Burger „a încercat să ducă la bun sfârşit, împotriva oricărei opoziţii, ceea ce considera el că ar fi fost pe placul domnului John [Hartford]”. Collins continuă spunând că „Burger a instituit un tip de abordare a

deciziilor de tip «ce-ar fi făcut dl Hartford», punând în aplicare zicala «nu poţi contrazice un secol de reuşite».[5]

Probabil că, într-adevăr, nu-l poţi contrazice, dar îl poţi ruina. Nimeni nu poate spune ce-ar fi făcut un mare lider având în vedere noul set de circumstanţe. Nu există o formulă testată şi verificată a succesului, care să fie transmisă din generaţie în generaţie. Ca să reuşeşti, trebuie să gândeşti pe cont propriu. Burger a vrut să repete acţiunile din trecut ale lui Hartford, în loc să abordeze problemele folosind stilul inovativ de gândire al acestuia.

O cheie nefolosită

Cel mai prost exemplu de gândire defectuoasă pe care ni-l oferă Collins este experimentul încercat de A&P cu un nou tip de magazin, numit Golden Key[6], pentru a descoperi de ce pierdeau atât de rapid cota de piaţă. Acesta urma să fie administrat independent şi să i se acorde libertatea de a testa noi departamente inovative. Clienţilor le-a plăcut, şi magazinul a început evoluţia spre un hipermarket modern. Toate datele arătau că A&P ar fi trebuit să-şi închidă magazinele tradiţionale şi să creeze hipermarketuri noi. Care a fost reacţia lor? Pentru că nu le-a plăcut răspunsul oferit de Golden Key, l-au închis.

Au continuat, în schimb, să creadă că vechile strategii le vor rezolva problemele. S-au luat după ultimele mode. Şi-au concediat directorii executivi. Au încercat chiar o strategie radicală de scădere a preţurilor, iar asta a condus la o reducere a costurilor, magazinele devenind tot mai slab administrate şi serviciile tot mai proaste. În

timp ce A&P era în descreştere, au adoptat o strategie de achiziţii. Au cumpărat numeroase lanţuri alimentare regionale, dar nu au reuşit să le asigure gloria trecută. (Collins a efectuat o analiză a achiziţiilor realizate de marile companii, prin comparaţie cu cele discutate de el în carte. Cel mai înalt scor posibil, pe baza analizei financiare şi calitative, era +3, iar cel mai mic -3. A&P a obţinut cel mai mic scor, -3, la egalitate cu alte trei companii.[6])

În prezent, A&P funcţionează în 667 de magazine din 12 state, în Districtul Columbia şi în Ontario, Canada, sub următoarele denumiri comerciale: A&P, Waldbaum's, Food Emporium, Super Foodmart, Super Fresh, Farmer Jack, Kohl's, Sav-A-Center, Dominion, Barn Markets, Food Basic şi Ultra Food & Drug.[7] Analiştii financiari nu sunt încântaţi de companie, iar Standard & Poor's a scăzut ratingul companiei, în 1 august 2003, de la „+B" la „B". Pare puţin probabil ca firma să-şi mai recapete vreodată statutul sau rentabilitatea deţinute cândva.

De ce e importantă gândirea astăzi

Claude M. Bristol, autorul cărţii *The Magic of Believing (Magia credinţei)*[*], spunea: „Gândirea este sursa primordială a oricărei averi, a oricărui succes, a oricărui câştig material, a tuturor marilor descoperiri şi invenţii, a tuturor realizărilor umane"[8]. Iată o afirmaţie îndrăzneaţă! Ce valoare acorzi tu unei bune judecăţi? A reprezentat aceasta o prioritate pentru tine în viaţă? Presupun că o

[*] Apărută în traducerea lui Cristian Hanu cu acest titlu la Editura Adevăr Divin, Braşov, 2011. (n.tr.)

consideri importantă, altfel n-ai citi acum o carte despre cum să-ți îmbunătățești gândirea. Ai considerat însă vreodată că gândirea ar trebui să fie o decizie și o disciplină pe care s-o practici zilnic? Iată câteva motive pentru care ar trebui să transformi gândirea într-o prioritate zilnică a vieții:

„Gândirea este sursa primordială a oricărei averi, a oricărui succes, a oricărui câștig material, a tuturor marilor descoperiri și invenţii, a tuturor realizărilor umane."
– CLAUDE M. BRISTOL

GÂNDIREA BUNĂ PREFAȚEAZĂ REZULTATELE BUNE

Un prieten mi-a trimis niște întrebări interesante care demonstrează felul caraghios în care gândesc uneori oamenii. Iată câteva dintre ele:

- E bine să angajezi un chirurg plastician dacă biroul lui e plin cu portrete de Picasso?
- Cu cât ar fi oceanele mai adânci dacă n-ar fi pline de bureți?
- Dacă FedEx și UPS ar fuziona, noua companie s-ar chema Fed UP**?
- Bătrânii petrec mai mult timp citind Biblia pentru că tocesc pentru ultimul examen?[9]
- Dacă stația de autobuz este locul în care oprește autobuzul, iar stația de tren este locul unde oprește trenul, atunci ce ar trebui să se întâmple cu stația mea de lucru?

** Sătul până-n gât. (n.tr.)

În mod evident, întrebările nu sunt serioase, dar sunt dovada unei minți care gândește. Indiferent de profesia aleasă de o anume persoană, gândirea prefațează realizarea. Succesul nu vine din întâmplare. Oamenii nu se împiedică pur și simplu de succes și apoi îl descifrează pe parcurs. Fie că ești medic, om de afaceri, tâmplar, profesor sau părinte, nivelul succesului tău va crește dramatic dacă pui mare preț pe gândire. Cu cât gândești mai mult, cu atât potențialul tău este mai mare. După cum spunea dramaturgul Victor Hugo: „Un om mărunt este alcătuit din gânduri mărunte".

O GÂNDIRE BUNĂ ÎȚI SPOREȘTE VALOAREA

Cine este cea mai valoroasă persoană dintr-o organizație? Răspunsul este: persoana cu ideile. Industriașul Harvey Firestone spunea: „Capitalul nu este atât de important într-o afacere. Experiența nu este nici ea atât de importantă. Le poți obține pe amândouă. Ideile sunt importante. Dacă ai idei, deții principala calitate de care este nevoie și nu există limită pentru ceea ce poți realiza în afaceri și în viață".

Ideile reprezintă temelia țării noastre. Ideile au contribuit la crearea marilor companii și sunt motorul economiei, cea mai puternică din lume. Ideile sunt fundamentul pentru tot ceea ce construim, pentru fiecare progres pe care îl facem. Dacă o persoană este un bun gânditor și are o mulțime de idei, atunci valoarea sa este foarte

> „Ideile sunt importante. Dacă ai idei, deții principala calitate de care este nevoie și nu există limită pentru ceea ce poți realiza în afaceri și în viață."
> – HARVEY FIRESTONE

însemnată. Dacă tu eşti un bun gânditor, ai un mare avantaj. Gerald Nadler, autorul cărţii *Breakthrough Thinking (Gândire revoluţionară*), spunea: „Numai 10-12% din totalul managerilor sunt suficient de eficienţi încât să ajungă să se menţină pe pista rapidă spre succes".[10] Motivul? Majoritatea nu fac faţă jocului din punct de vedere mental.

CEI CARE GÂNDESC PROST SUNT SCLAVII CIRCUMSTANȚELOR

Persoanele care nu-şi dezvoltă şi nu practică o gândire solidă descoperă adesea că sunt la mila circumstanţelor. Sunt incapabili să rezolve probleme şi se confruntă în mod repetat cu aceleaşi obstacole. Şi, fiindcă nu gândesc în perspectivă, modul lor de acţiune este, de regulă, unul reactiv. Un vechi proverb german spune: „E mai bine să ai portofelul gol decât capul gol". Oamenii înzestraţi cu judecată sunt mereu capabili să depăşească greutăţile, inclusiv lipsa resurselor. Iar cei care gândesc prost sunt adesea la dispoziţia celor inteligenţi.

Un proverb german spune: „E mai bine să ai portofelul gol decât capul gol".

Luarea deciziei de a avea și dezvolta o gândire bună zilnic

Am avut mare noroc în viaţă. Am înţeles de timpuriu puterea unei bune judecăţi. Tata ne-a pretins mereu nouă, celor trei copii ai săi, să citim timp de treizeci de minute în fiecare zi. Uneori alegeam noi ce citeam, dar, de cele mai multe ori, ne punea el la dispoziţie materialul de

lectură. Dintre cărţile pe care m-a pus să le citesc, două m-au impresionat profund. Prima a fost *The Power of Positive Thinking*[*] a lui Norman Vincent Peale, pe care am citit-o în clasa a şaptea.[11] În acel an, tata m-a dus la Amfiteatrul Memorial al Veteranilor din Columbus, Ohio, pentru a-l vedea şi cunoaşte pe dr. Peal. Mi-a influenţat viaţa.

Un şi mai mare impact decât întâlnirea cu dr. Peale a fost lectura cărţii *As a Man Thinketh*[**], de James Allen.[12] Am citit-o în 1961, la vârsta de paisprezece ani, şi a avut un impact atât de puternic asupra mea încât m-a determinat să iau una dintre deciziile din Duzina Zilnică. Încă mai am cartea. La pagina 49, Allen nota: „Toate reuşitele sau eşecurile unui om sunt rezultatul direct al gândurilor sale". Întreaga carte m-a impresionat, dar această afirmaţie m-a făcut să realizez că gândirea mea avea să mă ridice sau să mă doboare. Aşa că am hotărât: ***să mă gândesc la lucruri care adaugă valoare mie şi celorlalţi.***

Dacă vrei să transformi buna judecată într-o componentă zilnică a vieţii tale, ia în considerare următoarele:

ÎNŢELEGE CĂ O GÂNDIRE GENIALĂ ESTE REZULTATUL UNEI GÂNDIRI SOLIDE

Într-o seară, la cină, un prieten de-al lui John Kilcullen a povestit ce a auzit într-o librărie. Un client l-a întrebat pe librar:

---

[*] Apărută în traducerea lui Marius Chitoşcă cu titlul *Forţa gândirii pozitive*, ed. a III-a, la Editura Curtea Veche, Bucureşti, 2017. (n.tr.)

[**] Apărută în traducerea Monicăi Medeleanu cu titlul *Cum gândeşte omul*, la Editura ACT şi Politon, Bucureşti, 2016. (n.tr.)

— Aveți cumva niște cărți de bază despre Microsoft DOS, un fel de DOS pentru tonți?

A fost un comentariu întâmplător, care s-a dorit a fi o glumă. Dar Kilcullen nu l-a uitat. Și l-a folosit la ceva. A lansat seria de cărți „pentru to(n)ți”***.

Un client necunoscut avusese o idee bună, de care nu s-a ales nimic. De fapt, probabil nici n-a știut că ideea lui era bună. Dar, odată ajunsă pe mâna unui gânditor, o idee bună a devenit o idee genială. Apoi s-a transformat într-o grămadă de idei geniale. Seria de cărți pentru „to(n)ți” adună în prezent 370 de titluri, în 31 de limbi și peste 60 de milioane de exemplare vândute.[13]

Dacă vrei să devii un gânditor genial, trebuie să devii mai întâi un gânditor bun. Iar înainte de a deveni un gânditor bun, trebuie să devii un gânditor. Pentru a face asta, trebuie să fii dispus să produci mai întâi o sumedenie de idei mediocre și de-a dreptul proaste. Ideile tale vor deveni mai bune doar exersându-ți și dezvoltându-ți zilnic gândirea. Capacitatea de gândire nu se dezvoltă prin dorința de a gândi, ci prin gândire realmente. Pentru a deveni un mai bun gânditor, gândește mai mult. Odată ce fluxul de idei se va pune în mișcare, acestea se vor îmbunătăți. Când se vor îmbunătăți, procesul va continua.

*** *Dummies*, în original. (n.red.)

RECUNOAȘTE CĂ EXISTĂ NUMEROASE TIPURI DE GÂNDIRE

Până acum, m-am referit la gândire ca la o aptitudine unică. Dar adevărul e că este vorba despre o colecţie de aptitudini. E ca un decatlon mental, ca un concurs de atletism, în care sportivii participă la zece probe: 100 metri plat, 400 metri plat, săritura în lungime, aruncarea greutăţii, săritura în înălţime, 110 metri garduri, aruncarea discului, săritura cu prăjina, aruncarea suliţei şi cursa de 1.500 metri. Gândirea este polivalentă.

După părerea mea, când vine vorba despre o gândire solidă, există unsprezece abilităţi diferite de care e nevoie. Am scris despre ele în amănunt în cartea mea *Thinking for a Change (Gândește pentru a face schimbări)*[*]. Iată un rezumat al acestor abilităţi:

1. **Gândirea de ansamblu:** abilitatea de a-ți extinde gândirea dincolo de propria persoană și de propriul univers și de a emite idei dintr-o perspectivă integratoare.
2. **Gândirea bazată pe concentrare:** abilitatea de a gândi limpede problemele, eliminând factorii care-ți distrag atenția și blocajul mental.
3. **Gândirea creativă:** abilitatea de a scăpa din „capcana" propriilor limitări și de a explora idei și opțiuni care să-ți faciliteze progresul.
4. **Gândirea realistă:** abilitatea de a construi o fundație solidă, pe baza faptelor, pentru a gândi convingător.

---

[*] Apărută în traducerea lui Iris Manuela Anghel-Gîtlan cu titlul *Începe să gândești*, la Editura Amaltea, București, 2005. (n.tr.)

5. **Gândirea strategică:** abilitatea de a implementa planuri după care să te îndrumi astăzi și să crești potențialul de viitor.
6. **Gândirea bazată pe un orizont plin de posibilități:** abilitatea de a-ți descătușa entuziasmul și de a învăța să găsești soluții pentru situații aparent imposibile.
7. **Gândirea reflexivă:** abilitatea de a-ți reanaliza trecutul pentru a obține o perspectivă reală și a gândi înțelept.
8. **Punerea la îndoială a gândirii unanime:** abilitatea de a depăși limitările gândirii mediocre și de a obține performanțe ieșite din comun.
9. **Gândirea bazată pe colaborare:** abilitatea de a-i consulta și pe alții, pentru a avea gânduri care „să te depășească" și a obține rezultate complexe.
10. **Gândirea altruistă:** abilitatea de a-i include și pe alții și destinul lor, gândind participativ.
11. **Gândirea bazată pe un scop bine definit:** abilitatea de a te concentra pe rezultate și pe randamentul maxim, pentru a atinge potențialul maxim al gândirii tale.[14]

Este o mare greșeală să crezi că există doar un singur tip de gândire. Înseamnă o viziune foarte limitată. În acest fel o persoană poate ajunge să prețuiască doar un anumit tip de gândire, la care excelează, și să desființeze celelalte tipuri de gândire. Regret s-o spun, dar unii savanți cad în această capcană.

ÎNTĂREȘTE-ȚI PUNCTELE FORTE ȘI DELEAGĂ-ȚI PUNCTELE SLABE

Majoritatea oamenilor sunt înzestrați de la natură cu unele aptitudini de gândire, în timp ce altele lasă de dorit. După cum este o raritate să găsești un sportiv care să exceleze la toate cele zece probe de decatlon, rareori găsești un gânditor care să fie bun în toate cele unsprezece aspecte ale gândirii. Așadar, dacă recunoști că există numeroase tipuri de gândire, ce trebuie să faci? Ar trebui să încerci să ți le însușești pe toate? Nu, după părerea mea, ar fi o greșeală.

De exemplu, să presupunem că ești un foarte bun gânditor creativ, dar stai prost la capitolul gândire bazată pe un scop bine definit, însă vrei să *stăpânești* ambele moduri de gândire. Cum ai începe? În ce direcție ți-ai concentra atenția? Ai putea, probabil, să lucrezi la depășirea nivelului de mediocritate în cazul gândirii bazate pe un scop bine definit, dar asta ar presupune un consum imens de timp, energie și resurse. Și cât te-ar costa să fii bun realmente? Ar implica un efort și mai mare. Cu cât te ridici mai sus, cu atât e nevoie de mai multă energie pentru un progres mai mic. Oricât de mult te-ai strădui, s-ar putea să nu reușești niciodată să transformi gândirea bazată pe un scop bine definit într-un punct forte.

Dar cum ar fi dacă, în schimb, ți-ai dedica timpul pentru îmbunătățirea gândirii creative? Întrucât ești deja bun la acest capitol, o cantitate moderată de timp și energie te-ar face să excelezi. Iar dacă te-ai dedica într-adevăr total, atunci ai putea deveni, probabil, un gânditor creativ de talie mondială. Asta ți-ar permite să

generezi idei şi să aduci contribuţii de care nu multă lume ar fi în stare. Ai deveni astfel mult mai valoros şi ai obţine un avantaj real în viaţă şi carieră.

Dar cum rămâne cu punctele tale slabe? Înconjoară-te de oameni care sunt buni la aceste capitole. Eu aşa procedez de ani de zile. În prezent, angajez personal care deţine puncte forte în zonele în care eu dau dovadă că nu mă pricep. Dar şi înainte de a fi „şef", am practicat acest principiu. Vreme de treizeci şi cinci de ani, eu şi soţia mea Margaret, am lucrat în echipă pentru a ne compensa reciproc punctele slabe. Deseori, m-am bazat pe fratele meu, Larry, pentru ajutor în privinţa gândirii realiste. Şi mi-am făcut un obicei din a colabora cu prietenii care gândesc mai bine ca mine într-un anumit domeniu, făcând şi eu acelaşi lucru pentru ei. A fost un real avantaj să nu fiu nevoit să mă bazez doar pe propria-mi persoană în privinţa gândirii.

Gestionarea disciplinei gândirii

E uşor să-i laşi pe ceilalţi să-ţi influenţeze gândirea, atât în sens negativ, cât şi pozitiv. Atunci când cauţi idei şi perspective la alţi oameni, una dintre capcane este faptul că unii îşi urmează propria agendă, în loc să te ajute. De aceea este important să-ţi asumi responsabilitatea pentru propria gândire. Pe la douăzeci de ani, am început să practic următoarea disciplină: ***în fiecare zi, îmi voi aloca timp de gândire şi mă voi gândi la lucrurile corecte.*** Dacă vrei să faci la fel, atunci:

GĂSEȘTE UN LOC ÎN CARE SĂ GÂNDEȘTI

Din 1969 încoace, începând cu prima mea slujbă, am căutat mereu un loc în care să gândesc zilnic. În anii cât am locuit în Hillham, Indiana, acesta era lângă un izvor aflat în apropierea casei noastre. În Lancaster, Ohio, obișnuiam să mă așez pe o stâncă. În San Diego, locul era într-o încăpere izolată de la etaj, în biserică. În Atlanta, era un anumit scaun din biroul meu. Singurul moment în care mă așezam pe el era când simțeam nevoia să gândesc.

Acestea nu sunt, cu siguranță, singurele locuri în care am stat să reflectez, dar sunt cele desemnate exclusiv pentru această sarcină. Pot transforma aproape orice loc într-unul propice gândirii, atâta timp cât nu îmi distrage nimic atenția. Chiar acum, în momentul în care scriu aceste rânduri, stau într-un scaun, pe balconul unui vas de croazieră. Familia mea e împrăștiată pe navă, făcând diferite lucruri, iar eu m-am furișat aici pentru câteva minute ca să mă gândesc la această carte și să-mi notez câteva idei.

Te încurajez să-ți găsești propriul loc de gândire. Soluția diferă pentru fiecare în parte. Unora le place să fie în conexiune cu natura. Alții vor să fie în toiul unei activități – dar detașați de ea totodată. Prietenului meu Andy Stanley îi place să stea într-un restaurant când gândește – spune că are nevoie de puțină distracție. J.K. Rowling, autoarea seriei „Harry Potter", a scris aproape toate cărțile într-o cafenea. Nu contează unde mergi, atâta timp cât îți stimulează imaginația.

ALOCĂ-ȚI ZILNIC TIMP DE GÂNDIRE

La fel de importantă ca găsirea unui loc în care să stai și să gândești este alocarea timpului necesar pentru acest lucru. De regulă, eu gândesc cel mai bine dimineața devreme – mai puțin atunci când vine vorba de gândirea reflexivă. Pe aceasta o practic de obicei seara, înainte de culcare. Acela este momentul în care îmi trec în revistă ziua și încerc să îmi dau seama cum m-am descurcat cu Duzina Zilnică. Toate celelalte tipuri de gândire se întâmplă cel mai bine dimineața. De multe ori, mă trezesc cu noaptea-n cap și îmi petrec timpul jonglând cu ideile într-un carnețel, în timp ce stau în scaunul rezervat pentru a mă gândi. Îți recomand să descoperi acel moment al zilei când ai cea mai ascuțită gândire. Apoi, alocă-ți zilnic o perioadă de timp în care să nu faci nimic altceva decât să gândești. După părerea mea, vei descoperi că ești mult mai productiv și mai concentrat astfel.

DESCOPERĂ UN PROCES EFICIENT PENTRU TINE

Fiecare dintre noi are propria metodă de a-și iniția procesul de gândire. Înainte să scrie, poetul Rudyard Kipling trebuia să aibă stiloul plin cu cerneală neagră tăciune. Când medita, filosoful Immanuel Kant obișnuia să se uite pe fereastră la un turn de piatră; dacă arborii creșteau și îi blocau priveliștea, îi tăia. Compozitorul Ludwig van Beethoven își turna apă rece pe cap, pentru a se revigora și pentru a-și stimula gândirea. Poetul Friedrich von Schiller se simțea inspirat de mirosul merelor putrede pe care le ținea pe birou. Criticul și lexicologul Samuel Johnson a declarat că, pentru a scrie, avea nevoie

de o pisică care torcea, de coji de portocale și de o cană cu ceai. Compozitorul Gioacchino Rossini era de părere că lucrează cel mai bine în pat, sub cuverturi.

Pentru mine nu există un lucru anume care să mă determine să gândesc. Unii au nevoie de muzică. Alții gândesc cel mai bine în fața calculatorului. Alții simt nevoia să stenografieze. Fă ce ți se potrivește.

NOTEAZĂ-ȚI GÂNDURILE

Dacă nu-ți notezi ideile, există pericolul să le pierzi. În *Bird by Bird (Pasăre cu pasăre)*[*], Anne Lamott explică cum face să nu-și irosească cele mai bune idei:

> Am bilețele și creioane prin toată casa: lângă pat, în baie, în bucătărie, lângă telefoane, în torpedoul mașinii. Le port în buzunar când ies să plimb câinele… Pe vremuri, credeam că, dacă un lucru este suficient de important, o să îl țin minte până ajung acasă, ca să îl notez în agendă… Dar apoi uitam… Nu trișezi [dacă îți notezi ideile pe loc]. Asta nu dezvăluie nimic despre caracterul tău.[15]

Eu îmi notez mereu ideile. Când mă aflu în locul meu dedicat special gândirii, folosesc o agendă. În restul zilei, am la mine un carnețel legat în piele. Chiar și noaptea, lângă pat, am ceva de scris: un mic carnet cu lumină încorporată, care se aprinde când scoți pixul. În felul acesta, pot nota în timp ce stau în pat, fără să aprind

[*] Apărută în traducerea Ilenei Ioniță-Iancu cu titlul *Cum înveți să scrii ficțiune pas cu pas: Sugestii despre scris și viață*, la Editura Paralela 45, Pitești, 2013. (n.tr.)

lumina și s-o deranjez pe Margaret. Găsește o metodă de acțiune și folosește-o.

PUNE-ȚI GÂNDURILE ÎN PRACTICĂ RAPID

Dacă ai o idee genială, dar nu faci nimic cu ea, atunci nu profiți de avantajele oferite de ea. Dave Goetz, fondatorul site-ului CustomZines.com, spune: „Pe mine, când mă lovește câte o idee, ies scântei, e ca și cum aș auzi glasul lui Dumnezeu. Știu că sună a blasfemie, dar nu e. Cu cât trece mai mult timp din momentul în care te lovește o idee, cu atât căldura ei scade. Uit părți din ea sau nu mi se mai pare așa grozavă. Ideile au o durată de viață redusă."[16]

> „De fiecare dată când o persoană pune în practică o idee, se găsesc alte zece care să se fi gândit la ea *înainte* – numai că doar s-au *gândit*."
>
> – ALFRED MONTAPERT

Ai avut vreodată ideea unui produs sau serviciu pe care, după câteva luni sau ani, să-l vezi implementat pe piață de altcineva? Autorul Alfred Montapert spune: „De fiecare dată când o persoană pune în practică o idee, se găsesc alte zece care să se fi gândit la ea *înainte* – numai că doar s-au *gândit*". Ideile puse în practică îți oferă un avantaj.

ÎNCEARCĂ SĂ-ȚI PERFECȚIONEZI ZILNIC GÂNDIREA

E adevărat că devii tot mai bun pe măsură ce gândești din ce în ce mai mult. Dar îți poți perfecționa gândirea respectând zilnic următoarele recomandări:

- **Concentrează-te pe aspectele pozitive:** Gândirea în sine nu-ți va garanta succesul. Trebuie să gândești corect. Gândurile negative și grijile mai degrabă împiedică procesul de gândire în loc să-l îmbunătățească. Cred cu atâta tărie în acest lucru încât prima carte pe care am scris-o a fost o colecție de capitole scurte, pline de optimism și instructive. Am intitulat-o *Think on These Things (La acestea să vă fie gândul)*[*], după un verset din Biblie care m-a inspirat dintotdeauna: „Câte sunt adevărate, câte sunt de cinste, câte sunt drepte, câte sunt curate, câte sunt vrednice de iubit, câte sunt cu nume bun, orice virtute și orice laudă, la acestea să vă fie gândul."[17] Concentrează-te asupra aspectelor pozitive și gândirea ta o va lua într-o direcție pozitivă.
- **Adună păreri bune:** Dintotdeauna, am fost un colecționar de idei. Citesc mult și îndosariez continuu ideile și citatele pe care le găsesc. (Voi vorbi mai mult despre asta în capitolul dedicat dezvoltării.) Am descoperit că gândirea se perfecționează pe măsură ce vin în contact tot mai mult cu ideile bune.
- **Petrece timp alături de niște buni gânditori:** Dacă ar fi să iei interviu unui grup de profesioniști de top, indiferent de domeniu, ai descoperi că mai bine de jumătate dintre ei au beneficiat de îndrumarea cuiva la un moment dat în carieră. După părerea mea, unul dintre cele mai mari avantaje de care poate profita cineva în acest tip de relație este înțelegerea felului în care gândește un mentor. Dacă petreci timp împreună cu niște gânditori de calitate, vei descoperi că acest contact îți ascute judecata.

---

* Apărută în traducerea lui Marius Chitoșcă cu titlul *Meditați. Teme de gândire pentru lideri*, Editura Curtea Veche, București, 2012. (n.tr.)

După părerea mea, mulți oameni consideră că gândirea se produce de la sine. O percep ca pe o funcție naturală a vieții. Dar adevărul este că gândirea *intenționată* nu este ceva la ordinea zilei. Felul în care acționezi zilnic în privința gândirii contează cu adevărat pentru că pregătește scena pentru toate acțiunile tale și îți oferă fie condiții vitrege, fie avantaje.

Reflecții despre gândire

Când eram tânăr și extrem de energic, eram mereu gata de acțiune. Dar cu cât înaintez în vârstă, cu atât prețuiesc mai mult timpul dedicat gândirii. Poate din acest motiv am ajuns să realizez valoarea pe care mi-a adus-o:

În adolescență…	gândirea a început să mi se concentreze pe lucrurile pozitive.
Între 20 și 30 de ani…	gândirea m-a diferențiat de alți semeni de-ai mei.
Între 30 și 40 de ani…	gândirea mi-a asigurat un public și admiratori.
Între 40 și 50 de ani…	gândirea mi-a dus *lucrarea* la un nivel mult mai înalt.
După 50 de ani…	gândirea m-a dus *pe mine* la un nivel mult mai înalt.

Și partea cea mai bună este că n-am terminat încă. Am cincizeci și șapte de ani și cred că de-abia de acum încolo voi da dovadă de cea mai bună gândire. Încerc continuu să-mi perfecționez cantitatea și calitatea gândurilor, pentru că puține lucruri îți oferă beneficii mai

mari decât ideile bune. Când judecata unei persoane este solidă, multe lucruri din viaţă se rezolvă de la sine.

Un băiat în sclavie

Am amintit anterior că oamenii care nu practică o gândire bună devin sclavii circumstanţelor. Am văzut recent un film ilustrativ în acest sens şi care demonstra totodată că, atunci când oamenii îşi modifică modul de gândire, se pot elibera din această sclavie şi îşi pot schimba cursul vieţii. Filmul se numeşte *Antwone Fisher* şi este inspirat din viaţa adevăratului Antwone Fisher, care a scris şi scenariul filmului.

Spre deosebire de alte filme inspirate din cazuri reale, *Antwone Fisher* redă cu fidelitate experienţa de viaţă a protagonistului. Fisher s-a născut într-un penitenciar, unde mama sa era încarcerată. În acel moment, tatăl său murise deja de două luni. Prin urmare, a crescut în custodia statului, sub asistenţă maternală. Vreme de mai bine de treisprezece ani, a trăit împreună cu un cuplu care l-a supus unor abuzuri groaznice. A fost umilit zi de zi: fizic, verbal şi psihic. Ani la rând a fost abuzat sexual. Deseori era legat de un stâlp din pivniţă şi bătut. Mama adoptivă se lăuda că, într-un rând, l-a bătut până l-a lăsat lat. Când un reporter l-a întrebat pe Fisher dacă reprezentarea artistică a părinţilor săi adoptivi este fidelă, acesta a răspuns: „Am fost blând cu ei în film şi în carte… De fapt, sunt mult mai răi.”[18]

În film, viaţa lui Fisher se schimbă în bine abia când se înrolează pentru mai mulţi ani în Marina Statelor

Unite. Acolo, un psihiatru (jucat de Denzel Washington) se interesează de soarta lui şi îl ajută să-şi rezolve suferinţele din trecut. În viaţa reală, Fisher a fost ajutat într-adevăr de un psihiatru din Marină, dar, cu mult înainte de asta, a mai existat o persoană care a sădit seminţele speranţei în viaţa lui.

Până în clasa a treia, Fisher îşi pierduse deja înclinaţia naturală pentru învăţare. În plus, admonestarea continuă a mamei adoptive, care îi repeta că este cel mai rău copil de pe faţa pământului, l-a convins că este incapabil să înveţe şi că nu are niciun viitor. A dat chix în clasa a patra, pe care ar fi trebuit s-o repete. Dar atunci s-a întâmplat ceva miraculos. Familia adoptivă şi-a schimbat domiciliul şi a trebuit să se mute cu şcoala într-un alt district. Noua sa învăţătoare a fost doamna Profit. „Dacă există în viaţă îngeri păzitori, atunci Brenda Profit a fost pentru mine unul."[19]

Sub îndrumarea doamnei Profit, Fisher a început să-şi schimbe felul în care gândea despre propria persoană. El afirmă: „Dacă stima de sine este gazul cu care umpli o butelie, atunci s-ar putea spune că soţii Pickett [familia sa adoptivă] m-au golit complet."[20] În ciuda progreselor, spre finalul anului, situaţia lui şcolară era încă slabă. Era iarăşi în pericol să repete clasa a patra. Dar atunci Fisher a avut parte de o altă scăpare. S-a luat decizia ca doamna Profit să rămână la aceeaşi clasă de elevi şi să le predea şi într-a cincea şi a şasea. Ştiind asta, l-a trecut clasa. Şi atunci s-a petrecut acel eveniment care avea să-i schimbe definitiv felul de a gândi.

S-a întâmplat pe parcursul unei lecturi. Fisher, un copil îngrozitor de timid, care se bâlbâia câteodată, a

fost invitat să citească cu voce tare și, în loc să intre în panică, a citit bine, pronunțând cu succes inclusiv un cuvânt dificil. Atunci, doamna Profit l-a lăudat, spunând:

— Sunt mândră de tine. Vreau să știi că am avut mari îndoieli dacă să te trec clasa și sunt foarte bucuroasă că am făcut-o. Te descurci minunat anul ăsta.

În acel moment, în mintea lui Fisher s-a produs un declic. Acesta notează:

> Cuvintele ei sincere, atente, au fost ca niște fulgere și tunete. Aparent, i-am acceptat timid laudele, dar pe dinăuntru zburdam datorită revelației avute. Era prima dată când realizam că exista ceva ce puteam face pentru a schimba lucrurile din viața mea. Și nu doar eu, toată lumea putea face asta. Oricât de des ți-ar spune cineva că nu poți face un lucru, muncind din greu și încercând, îi poți dovedi contrariul și poți schimba realmente circumstanțele. Această lecție este o pepită de aur pe care am păstrat-o ascunsă pentru tot restul vieții.[21]

În acel moment, Fisher și-a schimbat modul de gândire și și-a schimbat viața. A avut parte de multe suișuri și coborâșuri, dar a știut că există speranță și că un viitor mai bun este posibil pentru el. Nu a călcat pe drumul fratelui său adoptiv mai mare și al prietenilor săi, un drum al drogurilor și al fărădelegii.

În prezent, Antwone Fisher își câștigă existența gândind. Este scenarist de succes la Hollywood. A deprins acest meșteșug scriind patruzeci și unu de versiuni ale scenariului care redă propria lui poveste. Și a devenit un cetățean responsabil și un familist, așa cum și-a dorit dintotdeauna, este căsătorit și are o fiică. Când a fost

întrebat ce mesaj și-ar dori să transmită povestea lui, răspunsul a fost: „Că există speranţă, chiar dacă ai avut parte de un început îngrozitor și că există oameni buni pe lumea asta."[22]

Nu-ți cunosc trecutul. Nu știu cu ce împrejurări te confrunți în prezent. Dar știu sigur că există speranţă. Indiferent de ţelurile pe care le ai și de obstacolele pe care trebuie să le depășești, gândirea îți poate oferi un atu. Iar acest atu are potenţialul de a-ți schimba viaţa în bine, așa cum s-a întâmplat în cazul lui Antwone Fisher.

APLICAȚII LEGATE DE **GÂNDIRE** ȘI EXERCIȚII DESPRE CUNOAȘTEREA ȘI DEZVOLTAREA ZILNICĂ A UNEI GÂNDIRI SOLIDE

Decizia ta de astăzi în privința gândirii

Unde te situezi astăzi când vine vorba despre gândire? Răspunde următoarelor trei întrebări:

1. *Am luat deja decizia de a practica și dezvolta zilnic o gândire solidă?*
2. *Dacă da, când am luat această decizie?*
3. *Ce anume am decis mai exact?* (Notează aici.)

_____
_____
_____
_____
_____

Disciplina ta zilnică în privința gândirii

Luând în calcul decizia ta legată de gândire, care este acea disciplină pe care trebuie s-o practici *astăzi* și în *fiecare zi* pentru a avea succes? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Recuperează ziua de ieri

Dacă ai nevoie de ajutor în luarea angajamentului de a deveni un gânditor mai bun, fă următoarele exerciții:

1. *Începe printr-o evaluare a celor unsprezece aptitudini discutate în acest capitol. Pe o scară de la 1 la 10 (unde 10 înseamnă măiestria deplină), evaluează-ți abilitățile folosind întrebările de mai jos:*

   - **Dobândește înțelepciunea gândirii de ansamblu:** Gândesc dincolo de propria-mi persoană și de universul meu, astfel încât să procesez ideile dintr-o perspectivă integratoare?
   - **Descătușează potențialul gândirii bazate pe concentrare:** M-am dedicat eliminării distragerilor și blocajului mental pentru a mă concentra cu limpezime asupra esenței?
   - **Descoperă bucuria gândirii creative:** Depun efortul de a evada din „capcana" limitărilor mele, în așa fel încât să explorez idei și opțiuni care să-mi înlesnească progresul creativ?
   - **Recunoaște importanța gândirii realiste:** Îmi construiesc o fundație solidă bazată pe fapte, astfel încât să pot gândi convingător?
   - **Descătușează puterea gândirii strategice:** Implementez planurile strategice care mă îndrumă astăzi și îmi cresc potențialul pe viitor?
   - **Simte energia gândirii bazate pe un orizont plin de posibilități:** Îmi descătușez entuziasmul unei astfel de gândiri pentru a găsi soluții chiar și la problemele care par fără ieșire?
   - **Învață lecțiile gândirii reflexive:** Îmi reanalizez constant trecutul pentru a obține o perspectivă reală și a gândi înțelept?

- **Pune la îndoială gândirea unanimă:** Resping în mod conștient limitele gândirii mediocre pentru a obține performanțe ieșite din comun?
- **Încurajează gândirea bazată pe colaborare:** Mă consult în permanență cu ceilalți pentru a gândi mai „profund" și a obține rezultate complexe?
- **Trăiește bucuria gândirii altruiste:** Îi includ constant pe ceilalți și destinele lor pentru a gândi participativ?
- **Bucură-te de gândirea bazată pe un scop bine definit:** Rămân concentrat pe rezultate pentru a atinge potențialul maxim al gândirii mele?

Cele două sau trei abilități cărora le-ai acordat cel mai mare scor sunt, probabil, punctele tale forte în ceea ce privește gândirea. Obține confirmarea acestor descoperiri de la prieteni, colegi, partener de viață sau șef. Concentrează-te apoi asupra perfecționării tale în aceste privințe. Setul de abilități cărora le-ai acordat cel mai mic scor sunt cele pentru care trebuie să soliciți ajutor. Înconjoară-te de prieteni, colegi sau de unii angajați pentru a te echilibra în aceste privințe.

2. *Pe parcursul următoarelor două sau trei săptămâni, testează diferite locuri în care să gândești. Încearcă locuri variate. După ce ai încercat cel puțin șase, îndreaptă-te spre cele care ți-au plăcut cel mai mult și acordă-ți acolo mai mult timp de gândire. După ce îți dai seama care este cel mai bun loc pentru tine, stabilește să-l folosești cu regularitate.*

3. *După ce ai descoperit locul potrivit, determină care este cel mai propice timp de gândire. Încearcă în momente diferite ale zilei. În mod ideal, ar trebui să gândești când ești în cea mai bună formă. Însă lucrul cel mai important este să îți găsești zilnic timp în agendă.*

4. *Încearcă diferite procese și metode pentru stimularea gândirii. Ascultă muzică. Fă mișcare, plimbă-te sau fă exerciții fizice. Fă un lucru care să-ți stimuleze emisfera dreaptă, cum ar fi să faci un puzzle, să desenezi sau să joci golf. De preferință, trebuie să-ți limpezești mintea și să-ți stimulezi gândirea în același timp. În acest fel, gândirea ta va căpăta claritate. Muzicianul de jazz Charles Mingus spunea: „A complica un lucru simplu e la îndemâna oricui; a simplifica un lucru complicat, a-l simplifica la maximum, asta înseamnă creativitate". Acesta trebuie să fie obiectivul tău.*

Așteptând cu nerăbdare ziua de mâine

Reflectează un moment asupra modului în care decizia ta legată de gândire și disciplina zilnică rezultată din ea îți vor influența pozitiv viitorul. Care vor fi beneficiile coroborate? Notează aici.

_____

_____

_____

_____

_____

Păstrează notiţele ca un memento permanent, pentru că… reflecţia de astăzi oferă motivaţie disciplinei zilnice, iar disciplina zilnică amplifică decizia de ieri.

CAPITOLUL 8

DĂRUIREA de astăzi mă face să perseverez

A fost, poate, jucătorul de baseball cu cel mai mare talent înnăscut din istorie. În numărul din 18 iunie 1956 din *Sports Illustrated*, scriitorul Robert W. Creamer l-a numit „noul Ruth". La începutul carierei, era, probabil, cel mai rapid om din campionat. A fost cronometrat ajungând la prima bază în 2,9 secunde, după ce a blocat mingea pe stânga. Și putea face un home-run în incredibilul timp de 13 secunde.[1]

Dar viteza lui nu era nici pe departe la fel de bună ca forța de lovire. Oamenii speculează că și-a dobândit puterea lucrând vara ca „gorilă" în minele de plumb din Commerce, Oklahoma. Slujba presupunea spargerea unor pietre uriașe cu barosul. Se lucra în echipe de câte doi oameni: unul lovea pietrele până când nu mai putea ține barosul în mână, după care venea rândul celuilalt. Se spune că există jucători cu lovituri câștigătoare și, apoi, există tipul ăsta – într-o ligă numai a lui. *Guinness Book of World Records (Cartea Guinness a Recordurilor Mondiale)* îl creditează cu cea mai lungă lovitură câștigătoare măsurată vreodată: 196 de metri. Mulți cred că a realizat cea mai lungă lovitură din istoria baseballului

la un joc demonstrativ din 1951, de la Universitatea din Carolina de Sud (200 de metri). Şi era capabil să scoată mingea de pe stadion cu egală uşurinţă şi de pe partea stângă, şi de pe dreapta.

Născut pentru baseball

Jucătorul descris de mine este, bineînţeles, Mickey Mantle de la New York Yankees. Crescând în Ohio, am fost suporterul Roşilor din Cincinnati, dar am văzut şi auzit multe despre Mantle – în special în 1961, când Roşii au ajuns în cele din urmă în Seria Mondială, dar au pierdut în faţa celor de la Yankees cu patru la unu.

Dibăcia lui Mantle pe terenul de baseball este legendară. Părea născut pentru acest sport. Tatăl lui, un fost jucător semiprofesionist, şi bunicul său au început să-l înveţe să lovească pe când avea patru ani. În fiecare zi, după serviciu, îi aruncau mingi, să le lovească. Şi întrucât tatăl său era dreptaci, iar bunicul, stângaci, a învăţat să lovească mingile indiferent de partea pe care se poziţiona la primire.

La şaisprezece ani, Mantle juca la nivel semiprofesionist. În 1948, un căutător de talente de la Yankees, Tom Greenwade, a mers în Oklahoma, să-l vadă jucând pe unul dintre colegii lui Mantle, jucătorul de baza a treia, Billy Johnson. Mantle a reuşit două home run-uri în acea zi: unul cu stânga, celălalt cu dreapta. Greenwade a declarat că Mantle a fost cel mai promiţător jucător văzut de el vreodată şi că era gata să semneze cu el pe loc – apoi a descoperit că avea doar şaisprezece ani şi era

încă la liceu. Greenwade a promis să revină după ce puștiul termina școala. Și așa a făcut: Mantle a semnat pentru Yankees în 1949, în ziua absolvirii.

Ce record!

În acea vară, Mickey Mantle a jucat pentru echipa Yankees în divizia D, dedicată începătorilor. În anul următor, a fost trimis să joace în echipa de divizie C din Joplin, Missouri. În 1951, a fost invitat în cantonamentul de primăvară al celor de la Yankees și s-a dovedit atât de bun încât a făcut saltul la prima echipă direct din divizia C – lucru întâmplat pentru prima dată în istoria echipei. Avea nouăsprezece ani. A participat în Seria Mondială ca începător și s-a întors acasă campion. Pe parcursul carierei, echipa lui a câștigat trofeul Ligii Americane și s-a calificat în Seria Mondială de douăsprezece ori, câștigând-o în șapte rânduri.

Mantle a avut o carieră incredibilă înainte de retragerea sa, în 1969. Este jucătorul cu cele mai multe jocuri din istoria echipei Yankees (2.401), depășindu-l inclusiv pe Lou Gehrig. A fost desemnat de trei ori cel mai bun jucător din Liga Americană (1956, 1957, 1962). Iar în 1956 a câștigat așa-numita triplă coroană: a terminat sezonul cu cea mai bună medie de lovire din ligă (.353), cu cele mai multe home run-uri (52) și cele mai multe ture alergate (130). Și, în mod remarcabil, după treizeci de ani, încă mai deține recordul Seriei Mondiale la numărul de home run-uri (18), puncte din alergare (42), ture alergate (40) și baze atinse cu mingea (43).

În ciuda unei cariere unice, experții consideră că nu și-a atins niciodată potențialul maxim. Majoritatea pun acest lucru pe seama accidentărilor. De-a lungul carierei, Mantle a suferit accidentări groaznice, majoritatea la genunchi, și a jucat în permanență cu dureri. Înaintea fiecărui meci, își bandaja strâns genunchii. Cronicarul sportiv Lewis Early nota: „Una dintre marile întrebări pe care specialiștii în baseball și-o pun este «Cum ar fi fost?» Cum ar fi arătat performanțele lui Mickey dacă ar fi fost sănătos pe parcursul carierei?"[2] E adevărat că, după cum spunea un cronicar, a suferit accidentări capabile să „țină un conțopist la pat"[3]. Dar nu aceasta a fost sursa problemelor. Un lucru necunoscut majorității oamenilor este că Mantle era un alcoolic înrăit.

Un altfel de record

Apropiații lui Mantle cunoșteau problema, dar publicul larg n-a aflat decât după ce și-a spus povestea în *Sports Illustrated*, în 1994, la câteva luni după ce se internase la Clinica Betty Ford pentru dezalcoolizare. Mantle a început să bea pe parcursul celui de-al doilea sezon petrecut la Yankees, după ce tatăl său a murit de boala Hodgkin, la treizeci și nouă de ani. În același timp în care stabilea record după record pe terenul de baseball, părea că se străduiește să întreacă și recordurile de băut împreună cu amicii săi. A spus că, la începutul carierei, reușea să renunțe la alcool în timpul cantonamentului de primăvară, își recăpăta forma sportivă, însă, după începerea

sezonului, începea din nou să bea. Și nu se gândea niciodată la baseball în timpul pauzelor competiționale.

După retragere, problema cu băutura s-a agravat. Deseori, începea să bea de dimineață, devreme, și continua până seara, când devenea incoerent. Cumva, a reușit să-și respecte obligațiile profesionale. Mantle a afirmat:

> Am fost mereu mândru de seriozitatea cu care am tratat obligațiile în ceea ce privește relațiile cu publicul, evenimentele de susținere a unor cauze și aparițiile personale în public. Am încercat întotdeauna să dau tot ce am mai bun în mine. Abia în momentele în care nu aveam niciun fel de angajamente, nimic de făcut sau nu trebuia să fiu nicăieri, mă scufundam în aceste lungi sesiuni de băut.[4]

Adesea, făcea și spunea lucruri pe care nu și le mai putea aminti a doua zi. De multe ori, se îngrozea când auzea cum se comportase cu o noapte în urmă. Fanii îl întrebau despre zilele în care juca și ce fel de aruncare îi plăcea să lovească, și el nu-și putea aminti.

În cele din urmă, la șaizeci și doi de ani, a ajuns pe fundul prăpastiei. Își distrusese familia. Își ruinase sănătatea. Și voia să renunțe la alcool. Atunci s-a internat la Clinica Betty Ford. A declarat că a fost prima dată în viață când s-a gândit într-adevăr serios la un lucru. Din perspectiva unui om treaz, Mantle a vorbit despre el și cariera sa:

> În ultimii patru sau cinci ani alături de Yankees, nu mi-am dat seama că mă distrug din cauza băuturii. Mă gândeam doar, ah, ce distractiv e… Astăzi, pot să recunosc că băutura mi-a scurtat cariera. M-am retras în primăvara lui

> ‘69, la 37 de ani. Când am început, Casey [Stengel, managerul de la Yankees] spusese despre mine: „Tipul ăsta e mai bun decât Joe DiMaggio și Babe Ruth”. N-a fost așa. N-am reușit să ajung cum și-a dorit tata [cel mai bun jucător din istorie], deși ar fi trebuit. Dumnezeu mi-a dăruit un corp înzestrat pentru acest joc, dar n-am avut grijă de el. Și alcoolul are o mare vină în privința asta.
>
> Toată lumea încearcă să pună încheierea carierei mele pe seama accidentărilor. Adevărul este că, dacă m-aș fi operat la genunchi, medicii m-ar fi supus unui tratament de dezalcoolizare, și eu nu-mi doream asta. N-aș mai fi putut să beau… M-am gândit: Lasă că mă descurc eu. Mi-am distrus genunchii în toți acești ani, dar m-am gândit că-și vor reveni cumva de la sine. La mine totul a decurs natural. Nu a trebuit să muncesc din greu.[5]

E o tragedie când o persoană îşi neglijează potenţialul şi ratează oportunităţile pe care i le oferă viaţa. Cronicarul sportiv Tom Swift estimează că, dacă n-ar fi suferit de alcoolism, Mantle ar fi reuşit opt sute de home run-uri.[6] În ciuda talentului său înnăscut, Mickey Mantle nu a dovedit niciodată în viaţa de zi cu zi aceeaşi dăruire demonstrată pe teren.

Omul din oglindă

Mantle a reuşit să-şi asume genul de angajament care i-ar fi prins bine în deceniile precedente abia după ce a renunţat la alcool şi şi-a analizat sincer viaţa. După trei luni în care n-a băut, a declarat: „Mai bine îmi trag un glonţ în cap decât să mă ating din nou de băutură.”[7] Când a reuşit să se schimbe, era deja prea târziu pentru

Mantle. Ficatul lui era distrus după o viaţă de alcoolic. A beneficiat de un transplant de ficat, dar, la scurtă vreme după, medicii au descoperit că avea un cancer inoperabil.

În ultimele luni de viaţă, Mantle s-a sprijinit pe credinţă, a dus lupta cea dreaptă şi şi-a recâştigat o parte din demnitatea pierdută în perioada în care obişnuia să bea. A murit pe 8 iunie 1995. Pe 15 august, un grup de persoane s-au întrunit ca să-l omagieze pe Mantle. Printre ei s-a aflat şi comentatorul sportiv Bob Costas. Acesta a spus: „Toată America l-a privit [pe Mantle] cu admiraţie. Medicii lui au spus că, în multe privinţe, a fost cel mai remarcabil pacient pe care l-au avut vreodată. Curajul său a fost atât de mare şi de autentic încât chiar şi cei obişnuiţi să vadă oameni în circumstanţe cumplite au fost impresionaţi de exemplul său”.[8] Costas a mai descris şi o caricatură care apăruse în *Dallas Morning News* în acea zi: Sfântul Petru stă la porţile raiului, ţinându-l pe Mickey Mantle pe după umeri şi spune:

— Băiete, asta a fost cea mai curajoasă repriză finală pe care am văzut-o vreodată.

În ultimul său an de viaţă – la şaizeci şi trei de ani – cea care l-a ajutat să supravieţuiască a fost dăruirea sa.

De ce e importantă dăruirea astăzi

Care este talentul *tău* înnăscut? Ce crezi că îţi rezervă viitorul? Consideri că ai un ţel în viaţă sau un destin? Dacă da, ai de gând să-l îndeplineşti? Pentru a-ţi atinge potenţialul, e nevoie de o mare perseverenţă. Această

calitate este asigurată de dăruire. Reflectează puţin asupra acestor adevăruri despre dăruire:

DĂRUIREA ÎȚI POATE SCHIMBA VIAȚA

În cartea sa *Choices (Alegeri)*, Frederic F. Flach scrie: „Majoritatea oamenilor sunt capabili să privească în urmă şi să identifice clipa şi locul în care viaţa lor s-a schimbat radical. Fie accidental sau planificat, acestea sunt momentele în care, datorită promptitudinii noastre şi concursului de împrejurări, suntem obligaţi să ne reevaluăm serios pe noi înşine şi circumstanţele în care trăim şi să facem anumite schimbări care ne vor afecta pentru tot restul vieţii."[9]

Gândeşte-te la un moment din viaţă când ţi-ai luat angajamentul serios de a face altfel un anumit lucru. Drept urmare, viaţa ta s-a schimbat? Poate nu s-a dovedit a fi chiar aşa cum te-ai fi aşteptat, dar ţi-a modificat, fără îndoială, traseul. Dacă vrei să te schimbi, trebuie să îţi asumi angajamentul.

DĂRUIREA TE AJUTĂ SĂ DEPĂȘEȘTI ÎN VIAȚĂ NUMEROASE OBSTACOLE

Tu ai probleme, eu am probleme, toţi copiii lui Dumnezeu au probleme. Întrebarea este: cum le abordăm? Clericul şi scriitorul Maltbie D. Babcock spune:

> Una dintre greșelile cele mai răspândite și mai costisitoare este să crezi că reușita se datorează vreunei însușiri geniale, unei chestiuni magice pe care n-o deții. Succesul se datorează, în general, rezistenței și capacității de a nu renunța. Te hotărăști să înveți o limbă străină, să studiezi

muzica, să te antrenezi fizic. Va fi un succes sau un eșec? Depinde cât de multă cutezanță și perseverență conține cuvântul „hotărâre". Hotărârea de a nu te lăsa împiedicat de nimic, strânsoarea pe care nimic nu o poate desface, acestea îți vor asigura succesul.

Când Mickey Mantle s-a confruntat cu moartea tatălui său, în loc să-și ia angajamentul de a înfrunta această pierdere, a apelat la alcool. Și a pășit astfel pe calea pierzaniei.

DĂRUIREA ÎȚI VA FI TESTATĂ ZILNIC

Cred că mulți oameni văd dăruirea ca pe un soi de eveniment, ceva ce se întâmplă pe moment. Spun „da" în cadrul unei ceremonii nupțiale. Își strâng mâinile la încheierea unui acord de afaceri. Cumpără o bandă de alergare ca să facă mișcare. Dar dăruirea nu se încheie odată cu această decizie: abia începe. Fii convins că, de fiecare dată când îți iei un angajament, acesta va fi supus încercării. Iar asta se întâmplă în numeroase feluri:

De fiecare dată când îți iei un angajament, acesta va fi supus încercării.

- **Vei trăi experiența eșecului:** Probabil cea mai mare provocare în calea dăruirii este eșecul. Campioana olimpică Mary Lou Retton spune: „Atingerea țelului îți dă un sentiment plăcut, dar ca să ajungi acolo trebuie să treci peste eșecuri. Trebuie să fii capabil să te ridici de jos și să mergi mai departe".
- **Vei fi nevoit să fii singur:** Dacă vrei să realizezi un lucru, oamenii vor încerca să te distragă. Te vor provoca. Vor încerca chiar să te facă să-ți încalci valorile.

Poate că nu o fac cu intenție. Poate o fac de teamă că, dacă vei progresa, ei vor rămâne în urmă. În aceste momente, trebuie să te întrebi: „Cui încerc eu să-i fac pe plac?" Dacă vrei să-ți faci pe plac ție însuți, respectând angajamentele luate față de propria-ți persoană, atunci vor exista momente în care va trebui să fii singur.

- **Te vei confrunta cu dezamăgirea profundă:** Să fim sinceri, în viață există o sumedenie de lucruri care pot să meargă prost. Cum vei reacționa când vei fi dezamăgit? Comentatorul sportiv Harry Kalas l-a prezentat odată pe jucătorul celor de la Philadelphia Phillies spunând: „Garry și-a schimbat viața. Înainte era deprimat și nefericit. Acum e nefericit și deprimat". Nu e de dorit să ajungi așa.

Când lucrurile merg prost, când viaţa devine grea, când durerea se accentuează, vei mai reuşi oare să mergi înainte? Dacă îţi iei şi respecţi zilnic nişte angajamente, şansele de a progresa cresc. După cum spunea Abraham Lincoln: „Nu uita niciodată că hotărârea ta de a avea succes este mai importantă decât orice altceva".

> „Nu uita niciodată că hotărârea ta de a avea succes este mai importantă decât orice altceva."
> – ABRAHAM LINCOLN

Luarea deciziei de a lua și a-ți respecta zilnic angajamentele

Nu cred că am înțeles cum se cuvine adevărata valoare a dăruirii până în 1976. Pe atunci, eram principalul pastor al uneia dintre bisericile cu cea mai mare rată de

creştere din Ohio. Succesul pe care îl avea presupunea extinderea infrastructurii noastre cu investiţii de un milion de dolari. Dar exista o problemă: nu aveam decât douăzeci şi nouă de ani şi nu administrasem niciodată un program de construcţii major. Sincer să fiu, sarcina mi se părea imposibilă. Dar, în acelaşi timp, viitorul bisericii depindea totalmente de succesul ei. Atunci am luat decizia în privinţa dăruirii: ***dacă un lucru merită făcut, mă voi dărui îndeplinirii lui până la capăt.*** Am decis că, orice-ar fi, îmi voi conduce congregaţia în timpul programului de construcţie.

Nici nu mi-a trecut prin minte cât de mult îmi va fi testată dăruirea. De fiecare dată când luăm o decizie, numărul problemelor creşte. Iată doar câteva exemple:

1. Pentru a face faţă dezvoltării, trebuia să-mi îmbunătăţesc echipa. Asta a însemnat despărţirea de nişte oameni care se bucurau de o mare popularitate.
2. Peste 200 de persoane (aproximativ 15%) au părăsit biserica pentru că nu erau de acord cu viziunea.
3. Banca a fost de acord să ne împrumute bani, cu condiţia să adunăm suma de 300.000 de dolari din donaţii din sânul congregaţiei, numai că eu nu mai condusesem niciodată o campanie de strângere de fonduri atât de mare: cea mai mare sumă atrasă de mine pentru un proiect fusese de 25.000 de dolari.

4. Decizia consiliului de administraţie al bisericii de a nu acorda contractul de construcţie unui membru al congregaţiei noastre care deţinea o firmă de construcţii l-a determinat pe acesta să părăsească biserica, deşi până atunci fusese cel mai generos donator al nostru.
5. Arhitectul nostru a fost neglijent cu deconturile către contractori, ceea ce a făcut ca proiectul să coste cu 125.000 de dolari mai mult decât ar fi trebuit.

Ai auzit vreodată vechea zicală că nu iese fum fără foc? Pe durata întregului proiect, au fost atâtea scântei cât să provoci un incendiu. Stăteam zilnic ca pe ace. Dacă nu mi-aş fi luat angajamentul la începutul proiectului, n-aş fi reuşit să-l duc până la capăt.

Dacă vrei să perseverezi în realizarea lucrurilor pe care le doreşti, atunci ia decizia de a te dărui în viaţă din tot sufletul. Începe în felul următor:

CALCULEAZĂ COSTUL

După ce naziştii au alungat armata britanică din Europa continentală, la Dunkirk, şi au obţinut capitularea Franţei, în iunie 1940, germanii erau convinşi că victoria europeană le era asigurată şi că Regatul Unit va căuta semnarea unui acord de pace. Şi Franţa credea acelaşi lucru. Generalul francez Maxime Weygand i-a spus lui Charles de Gaulle, care pe atunci era colonel:

— După ce-am fost înfrânt aici, nu va trece nici măcar o săptămână şi Anglia va începe negocierile cu Reich-ul.[10]

Dar germanii şi francezii au subestimat dăruirea lui Winston Churchill, care a devenit premierul Angliei în mai, şi cea a poporului britanic. Churcill ştia care era miza conflictului, după cum se poate observa din remarcile sale din acea vreme:

> Ceea ce generalul Weygand a numit Bătălia pentru Franța s-a terminat. Mă aștept să înceapă Bătălia pentru Marea Britanie. De această confruntare depinde supraviețuirea civilizației creștine. De ea depinde propriul nostru stil de viață britanic… Hitler știe că va trebui să ne înfrângă pe această insulă sau să piardă războiul. Dacă îi putem face față, atunci întreaga Europă va fi liberă… Dar dacă ne prăbușim, atunci lumea întreagă, inclusiv Statele Unite, toate cele cunoscute și prețuite de noi se vor scufunda în abisul acestui nou ev întunecat… Haideți așadar să ne adunăm puterile și să ne asumăm îndatoririle, purtându-ne în așa fel încât, și după o mie de ani de Imperiu Britanic și Commonwealth, oamenii să poată spune: „Acesta a fost momentul lor de glorie”.[11]

Războiul purtat de englezi a fost unul lung şi dureros. Naziştii i-au supus unor bombardamente îngrozitoare şi, pentru o lungă perioadă, au rezistat de unii singuri. Dar au rezistat. Dăruirea lor a fost de nezdruncinat. Şi fiindcă au rezistat, Aliaţii au câştigat războiul. După părerea mea, hotărârea lor a fost puternică nu doar pentru că ştiau care este miza jocului, ci fiindcă ştiau care era preţul pe care trebuiau să-l plătească. Poate fi dificil să respecţi un angajament asumat din naivitate. Dăruirea devine mult mai puternică când ai calculat deja costul.

HOTĂRĂȘTE SĂ PLĂTEȘTI PREȚUL

După ce ai calculat costul, trebuie să stabileşti dacă eşti într-adevăr hotărât să faci totul până la capăt. Senatorul american Sam Nunn spunea: „Trebuie să plăteşti preţul. În viaţă, totul are un preţ şi va trebui să decizi dacă recompensa merită preţul plătit."

Când am plecat la facultate, eram hotărât să mă dedic şi să mă concentrez pe pregătirea carierei de pastor. Dar ştiam că există şi un preţ. Mulţi colegi s-au căsătorit încă din şcoală, iar unii au avut şi copii; eu şi Margaret am aşteptat, în ciuda dorinţei noastre de a ne începe căsnicia. A fost o călătorie dificilă. Chiar şi în prezent, nu recomand logodnele atât de lungi precum a noastră. Dăruirea noastră a dat însă roade. La câteva săptămâni după absolvire, ne-am căsătorit. Şi am aşteptat câţiva ani înainte să avem copii. Prin urmare, am fost pregătit pentru începutul misiunii mele şi, pe parcursul acelor ani importanţi, am putut să mă concentrez pe întemeierea unei cariere.

> „Trebuie să plătești prețul. În viață, totul are un cost și va trebui să decizi dacă recompensa merită prețul plătit."
> – SAM NUNN

TINDE MEREU SPRE PERFECȚIUNE

Howard W. Newton spunea: „Oamenii uită cât de repede ai făcut o anumită treabă, dar ţin minte cât de bine ai făcut-o". Puţine lucruri stimulează dăruirea cuiva precum devotamentul faţă de excelenţă. Dorinţa de perfecţiune l-a motivat pe Michelangelo cât timp a lucrat la opera sa din Capela Sixtină. Excelenţa l-a motivat pe

Edison să continue să încerce până când a reuşit să creeze un bec funcţional. Perfecţiunea motivează companiile despre care a scris Jim Collins în *Built to Last* şi *Good to Great.*

Oricine îşi doreşte să reuşească şi să devină o persoană de succes trebuie să se poarte asemenea unui meşteşugar: să se dedice perfecţiunii. Un meşteşugar talentat vrea să-i verifici lucrarea, să te uiţi atent chiar şi la cele mai fine detalii. Prin contrast, un individ neîndemânatic îşi ascunde munca. Iar dacă cineva îi descoperă vreo greşeală, cârpaciul dă vina pe unelte. Pe care dintre ei îl placi mai mult? Excelenţa înseamnă să faci tot posibilul în toate, în orice aspect. Acest tip de dăruire te va duce acolo unde persoanele care şovăie nu vor ajunge niciodată.

„Oamenii uită cât de repede ai făcut o anumită treabă, dar țin minte cât de bine ai făcut-o."
– HOWARD W. NEWTON

Gestionarea disciplinei dăruirii

După ce am luat decizia să mă dedic programului de construcţie al bisericii mele, am ştiut că trebuie să găsesc un mod de a nu mă abate de la drum. Aşa că am decis să-mi pun în practică disciplina următoare: ***în fiecare zi, îmi voi reînnoi angajamentul şi mă voi gândi la beneficiile obţinute de pe urma lui.*** Pentru a realiza asta, am purtat cu mine un cartonaş laminat timp de optsprezece luni. Iată ce scria pe el:

> În momentul în care cineva își ia angajamentul față de sine însuși, și Providența se pune în mișcare. Îți vin în ajutor o varietate de întâmplări, care altfel nu s-ar fi petrecut. În

> urma deciziei, se naște un întreg flux de evenimente, favorizând producerea a tot felul de întâmplări neprevăzute, de întâlniri și de sprijin material, cum n-ar fi anticipat nimeni. – William H. Murray

Am citit acest cartonaş zilnic în timp ce avansam cu proiectul. În zilele extrem de dificile, în care simţeam nevoia să las totul baltă, îl citeam de două sau de trei ori. M-a ajutat să-mi păstrez concentrarea şi curajul. Mă gândeam că, dacă îmi menţin dăruirea şi fac tot posibilul, iar apoi îl rog pe Dumnezeu să compenseze diferenţa, putem reuşi! Şi am reuşit!

Când realizezi un lucru care altădată ţi s-ar fi părut imposibil, devii o persoană nouă. Ţi se schimbă modul în care percepi lumea şi pe tine însuţi. Gândirea mea a atins un cu totul alt nivel şi viziunea mea cu privire la capacitatea de leadership s-a dezvoltat. N-aş fi ajuns niciodată aici fără dăruire. Dăruirea mea personală – şi a multor altora – a fost cheia succesului nostru.

În timp ce te străduieşti să-ţi respecţi angajamentele zilnice, nu uita următoarele:

AȘTEAPTĂ-TE CA DĂRUIREA SĂ FIE O LUPTĂ

Într-o vară, când erau copiii mici şi încă locuiau cu noi, eu şi Margaret am decis să-i ducem într-o vacanţă care să arate cum s-au constituit Statele Unite ca naţiune. Am pornit din New York. Am mers pe Insula Ellis, care a fost multă vreme poarta de acces în ţară, şi ne-am făcut o idee despre felul cum milioane de imigranţi au ajuns în America visând la construirea unui trai mai bun. Am vizitat Philadelphia. Am văzut încăperea în care ţara

noastră a devenit o națiune prin semnarea Declarației de Independență. Am văzut Clopotul Libertății. Și am vizitat mormintele oamenilor curajoși care au semnat Declarația de Independență.

După asta, am călătorit în sud, spre Williamsburg, Virginia, căminul lui Patrick Henry, care a declarat: „Dați-mi libertate sau dați-mi moarte!" Și ne-am încheiat excursia în Washington, D.C. În timp ce ne uitam la impozantul Monument Washington, ni s-a reamintit efortul Statelor Unite de a deveni o națiune. Privind uriașa statuie a lui Lincoln din cadrul monumentului ridicat în cinstea lui, ne-am amintit de efortul făcut pentru a *rămâne* o națiune.

Oriunde am mers, am aflat despre dăruirea bărbaților și femeilor care au întemeiat și apărat această țară. Am aflat despre riscurile pe care și le-au asumat, despre bătăliile pe care le-au purtat, despre sacrificiile pe care le-au făcut. Cele mai înalte onoruri le-au fost rezervate celor care au trecut prin cele mai grele încercări. Miza a fost ridicată, dar și răsplata pe măsură. Încă ne bucurăm de libertatea pe care ei au câștigat-o pentru noi.

Acea călătorie a fost o lecție importantă pentru familia noastră. Toate lucrurile care merită să le obții presupun efort. Dăruirea nu apare cu ușurință, dar, dacă lupți pentru un lucru în care crezi, merită să te străduiești.

NU TE BAZA DOAR PE TALENT

Când citești despre cineva precum Mickey Mantle, îți dai seama că, de fapt, *prea mult* talent poate fi uneori contraproductiv. Dacă angajamentul lui Mantle de a avea

grijă de sine, de a lucra în afara sezonului și de a-și îmbunătăți jocul ar fi fost pe potriva talentului său înnăscut, rezultatele ar fi fost radical diferite.

Dacă vrei să-ți atingi potențialul maxim, trebuie să ai, pe lângă talent, o etică solidă a muncii. Poetul Henry Wadsworth Longfellow a dat dovadă de o perspectivă profundă asupra acestor lucruri când a scris:

Măreții oameni culmile-au atins
Nu dintr-odată printr-un mare salt,
Ci, când tovarășii în somn s-au prins,
Cu trudă-n noapte s-au cățărat.[12]

Dacă vrei să se aleagă ceva de pe urma unei zile, trebuie să investești în ea. Talentul a fost investiția lui Dumnezeu înainte să te naști. Aptitudinile sunt ceea ce ai investit ieri. Dăruirea este ceea ce investești astăzi, pentru a transforma ziua de azi într-o capodoperă și pentru a face din ziua de mâine un succes.

Dacă vrei să se aleagă ceva de pe urma unei zile, trebuie să investești în ea.

CONCENTREAZĂ-TE PE ALEGERI, NU PE CONDIȚII

În general, oamenii abordează dăruirea zilnică în două feluri. Se concentrează fie pe factorii interni, fie pe cei externi. Cei care se concentrează pe factorii externi cred că condițiile determină respectarea angajamentului lor. Întrucât condițiile sunt trecătoare, nivelul lor de dăruire se schimbă după cum bate vântul.

Prin contrast, oamenii care își bazează acțiunile pe factorii interni se concentrează, de obicei, pe alegerile lor. Fiecare alegere este o răscruce, una care fie va întări, fie va compromite angajamentele luate.

Îți poți da seama când ai ajuns la o răscruce pentru că…

- E nevoie să iei o decizie personală.
- Decizia te va costa.
- Decizia va influența, probabil, și alte persoane.

Alegerile sunt singurul lucru pe care îl controlezi cu adevărat. Nu poți controla circumstanțele, după cum nu îi poți controla pe alții. Concentrându-te pe alegerile tale și urmându-le apoi în totalitate, îți poți controla nivelul de dăruire. Și acest lucru face, de multe ori, diferența dintre succes și eșec.

FII ÎNCĂPĂȚÂNAT

Cel mai bun combustibil pentru dăruire este efortul încăpățânat care are ca rezultat succesul. Un exemplu excelent al acestui adevăr este cazul pastorului englez William Carey. Deși nu urmase decât cursuri primare, până la vârsta adolescenței, Carey a învățat să citească Biblia în șase limbi. Datorită talentului său la limbi străine, puțin după împlinirea vârstei de treizeci de ani, a fost desemnat misionar în India. Șase ani mai târziu, în 1799, a fondat misiunea Serampore. La câțiva ani după aceea, a devenit profesor de limbi orientale la Colegiul Fort William din Calcutta. Și-a folosit talentul la limbi străine devenind editor. Tipografia sa din Serampore a

publicat Biblia în patruzeci de limbi şi dialecte, spre folosul a peste trei sute de milioane de oameni.

Cărui fapt i-a atribuit Carey succesul său? Cum de a realizat atâtea lucruri? El a spus că se datorează faptului că a fost un „truditor". Carey s-a descris în felul următor: „Orice altceva ar fi prea mult. Sunt capabil de trudă. Acesta este singurul meu geniu. Pot să perseverez dacă am un scop precis, oricare ar fi el. Acestei însuşiri îi datorez totul."[13]

FĂ CE SE CUVINE, CHIAR DACĂ N-AI CHEF

Thomas A. Buckner spunea: „A avea starea de spirit şi energia cuvenită îndeplinirii unor sarcini care presupun o muncă banală, continuă, este singura mare bătălie pe care o purtăm cu toţii. Dacă această bătălie este câştigată definitiv, atunci totul devine uşor". Unul dintre aspectele pe care le admir la marii sportivi este capacitatea lor de a înţelege acest adevăr. De aceea îmi place să mă uit la Jocurile Olimpice. În momentul în care sportivii olimpici intră pe stadion în timpul ceremoniei de deschidere şi se pregătesc să participe la competiţie, îmi place să spun următorul lucru:

„A avea starea de spirit și energia cuvenită îndeplinirii unor sarcini care presupun o muncă banală, continuă, este singura mare bătălie pe care o purtăm cu toții. Dacă această bătălie este câștigată definitiv, atunci totul devine ușor."
– THOMAS A. BUCKNER

M-am pregătit.
Am respectat regulile.
Nu voi abandona.

Oricine e capabil să spună asta cu onestitate poate fi mândru de el însuşi, indiferent ce se întâmplă după asta. După cum spunea Arthur Gordon, autorul cărţii *A Touch of Wonder (O senzaţie de uimire*): „Nimic nu poate fi mai uşor decât să rosteşti nişte cuvinte. Nimic mai greu decât să trăieşti în conformitate cu ele, zi după zi. Promisiunile de astăzi trebuie reînnoite şi reasumate în fiecare zi care ţi se aşterne dinainte."[14]

Dacă faci ce trebuie doar atunci când simţi că-ţi place *cu adevărat*, angajamentele tale nu vor fi menţinute în mod sistematic. Prietenul meu Ken Blanchard spune: „Când te interesează un lucru, îl faci doar când îţi vine uşor. Când ţi-ai luat angajamentul faţă de un lucru, nu accepta niciun fel de scuze, doar rezultate". Dacă refuzi că cedezi în faţa scuzelor, indiferent cât de reuşite ar părea sau cât de bine te-ar face să te simţi pe moment, atunci ai potenţialul de a ajunge departe.

> „Nimic nu poate fi mai ușor decât să rostești niște cuvinte. Nimic mai greu decât să trăiești în conformitate cu ele, zi după zi."
> – ARTHUR GORDON

Reflecţii despre dăruire

Cred că dăruirea mea continuă să fie un secret al vieţii. Este valabilă în cazul căsniciei, a carierei, a vieţii mele spirituale – nu există aspect pe care să nu-l influenţeze. La douăzeci şi opt de ani după ce mi-am asumat problema dăruirii în viaţă, privesc în urmă şi îmi dau seama de importanţa acelei decizii:

Între 20 și 30 de ani…	dăruirea mea a compensat lipsa de experiență.
Între 30 și 40 de ani…	dăruirea i-a motivat pe mulți să-mi accepte maniera de leadership.
Între 40 și 50 de ani…	dăruirea m-a motivat pe parcursul celor mai dificili ani de leadership.
După 50 de ani…	dăruirea m-a mutat din zona de confort în zone de productivitate.

Dacă te dăruieşti, nu există aproape nimic ce nu poţi face.

Circumstanțe cumplite

Am citit recent o poveste care este un bun exemplu despre dăruire. În 1999, *New York Times* a început să acorde burse şcolare în cadrul unui program dedicat elevilor new-yorkezi din ultimii ani de liceu. Scopul declarat era „de a susţine aspiraţiile elevilor care speră să-şi aprofundeze realizările în facultate şi să aibă o contribuţie semnificativă în societate". Administratorii programului şi-au propus să ajute în special elevii care au reuşit în ciuda piedicilor. Articolul spunea: „Candidaţii trebuie să facă dovada performanţelor şcolare, a implicării comunitare şi a dăruirii faţă de învăţare, în special în faţa obstacolelor financiare şi de altă natură".[15]

Când au fost anunţate numele şi poveştile primilor beneficiari, am aflat nenumărate istorii de succes. Dar, dintre ele, una a ieşit în mod deosebit în evidenţă: povestea lui Liz Murray. Să afirmi că a dat dovadă de dăruire în faţa obstacolelor ce i-au ieşit în cale ar fi puţin spus.

Liz a crescut în Bronx, un cartier deosebit de dur al New York-ului, fiind copilul unor alcoolici şi dependenţi de droguri intravenoase. Ea spune că părinţii au iubit-o întotdeauna, dar au neglijat-o din cauza drogurilor. Odată s-a trezit şi a descoperit că vânduseră paltonul surorii ei ca să plătească pentru o doză. Aşa că, pentru a face rost de hrană pentru ea şi sora ei, a muncit încă de la vârsta de nouă ani. În schimbul bacşişurilor, s-a oferit să alimenteze maşinile la benzinăriile cu auto-servire şi să pună cumpărăturile în pungi.

Abia la începutul liceului, şi-a dat seama că majoritatea copiilor nu au părinţi care stau în living şi îşi injectează cocaină în vene. Cam tot atunci, boala SIDA, cu care mama ei fusese diagnosticată în urmă cu câţiva ani, s-a agravat. Liz nu a mai frecventat prea mult şcoala în acea perioadă. În mare parte din timp, îşi îngrijea mama, care era şi schizofrenică. Restul timpului şi-l petrecea pe străzi cu prietenii ei. Mama ei a murit când Liz avea cincisprezece ani. Şi a rămas pe drumuri.

Primul mare angajament

În mod straniu, această experienţă a avut un impact pozitiv asupra sa. Când şi-a văzut mama îngropată în cimitirul săracilor, Liz a avut o revelaţie. Şi asta a condus-o spre o decizie. Conform afirmaţiilor sale: „Am făcut legătura între stilurile de viaţă la care am fost martoră zi de zi şi felul în care sfârşise mama mea. Şi, dacă se putea face ceva în privinţa asta, eram hotărâtă să nu împărtăşesc aceeaşi soartă. Aşa că m-am hotărât să mă

întorc la şcoală. Dar, nu uitaţi, eram o persoană fără adăpost".[16] Circumstanţele au fost cumplite, dar s-a dăruit scopului său.

Mai întâi, şi-a găsit o slujbă sezonieră de vară. (Angajatorul şi colegii n-au aflat niciodată că locuia pe străzi.) Salariul era format în întregime din comisioane – şi s-a descurcat de minune. Acest lucru a ajutat-o să adune destui bani cât să supravieţuiască. Apoi, a fost acceptată la Şcoala Pregătitoare pentru Discipline Umaniste, o şcoală publică din Manhattan. Pentru a recupera timpul pierdut, a absolvit patru ani în doi ani, studiind câte zece discipline în acelaşi timp. Ziua mergea la şcoală, noaptea, studia pe casele scărilor şi, de multe ori, călătorea cu metroul până dimineaţa.

Şi-a stabilit standarde înalte. Vizitase odată Harvardul cu ocazia unei excursii făcute cu şcoala. S-a hotărât să se înscrie acolo şi să aplice pentru bursa oferită de *New York Times*. Din momentul morţii mamei sale, perseverenţa şi concentrarea i s-au dezvoltat: „Moartea ei mi-a arătat cât de scurtă este viaţa", spune Liz. „Este un lucru pe care mi l-am reamintit zilnic, de zeci de ori. Gândindu-te la asta, e uşor să-ţi stabileşti priorităţile, indiferent de dificultatea situaţiei. Cei care contează sunt întotdeauna oamenii dragi mie şi, depunând efortul de a scoate la iveală întregul meu potenţial interior, îmi manifest iubirea faţă de cei apropiaţi cum pot eu mai bine."[17]

Determinarea i-a fost testată zilnic, la şcoală şi în afara ei. Interviurile pentru Harvard şi pentru bursă au fost programate în aceeaşi zi. Tot în acea zi era programată la biroul de asistenţă socială pentru a i se acorda în continuare modestul ajutor social. În timp ce aştepta

la rând, a văzut cum şansa de a ajunge la interviuri i se scurge printre degete. Frustrată, a întrebat dacă nu poate să treacă în faţă, fiindcă are un interviu la Harvard. I s-a răspuns:

— Cum să nu, şi doamna dinaintea ta trebuie să ajungă la un interviu la Yale. Ia loc.

A plecat de la biroul de asistenţă socială, preferând să meargă la interviuri.

Admisă la Harvard

În cele din urmă, a ajuns la interviuri şi a reuşit. I s-a acordat o bursă anuală de 12.000 de dolari şi a fost acceptată la Harvard. Randy Kennedy de la *New York Times* observa: „Nu este o ispravă măruntă să ai o medie de 95 de puncte la Şcoala Pregătitoare pentru Discipline Umaniste din Greenwich Village şi să termini clasa prima din 158 de elevi. Şi e ceva nemaipomenit să faci asta în doar doi ani."[18]

Între timp, Murray s-a transferat la Universitatea Columbia. Spune că i se potriveşte mai bine şi poate fi astfel mai aproape de tatăl ei. Povestea ei a devenit subiect de ştiri, *Lifetime* a transformat-o într-un film şi, în prezent, Liz scrie o carte despre ea. Este o sursă de inspiraţie pentru toţi cei care o întâlnesc. Tatăl ei, care este seropozitiv şi a scăpat în prezent de dependenţa de droguri, afirmă că ea este eroina lui. Dar Liz ia totul cu măsură. Vede toate cele întâmplate ca parte a destinului. Speră că, într-o zi, va deveni realizatoare de filme documentare.

Întrebată despre filosofia ei de viaţă, Murray a rezumat-o astfel: „Există întotdeauna o rezolvare, dacă depui suficient efort şi priveşti cu atenţie. Totul depinde de gradul tău de determinare."[19] Muncă şi determinare. Iată o bună definiţie a dăruirii.

„Există întotdeauna o rezolvare, dacă depui suficiente eforturi și privești cu atenție. Totul depinde de gradul tău de determinare."
– LIZ MURRAY

APLICAȚII LEGATE DE **DĂRUIRE** ȘI EXERCIȚII
DESPRE LUAREA ȘI RESPECTAREA ZILNICĂ
A ANGAJAMENTELOR POTRIVITE

Decizia ta de astăzi în privința dăruirii

Unde te situezi astăzi în privința dăruirii? Răspunde următoarelor trei întrebări:

1. *Am decis deja să iau și să respect zilnic angajamentele potrivite?*
2. *Dacă da, când am luat această decizie?*
3. *Ce anume am decis mai exact?* (Notează aici)

_____
_____
_____
_____
_____

Disciplina ta zilnică în privința dăruirii

Luând în calcul decizia ta în privința dăruirii, care este acea disciplină pe care trebuie s-o practici *astăzi și în fiecare zi* pentru a avea succes? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Recuperează ziua de ieri

Dacă ai nevoie de ajutor în a-ți asuma decizia legată de dăruire și pentru a-ți face o disciplină zilnică prin care s-o pui în practică, fă următoarele exerciții:

1. *Cum te-ar descrie ceilalți? Ar spune că, în general, ești o persoană obișnuită sau una implicată? Cum rămâne cu lucrurile importante pentru tine? Dacă nu există oameni sau crezuri cărora să te dăruiești total, atunci trebuie să afli de ce.*

Oare problema ta sunt valorile? Știi în ce crezi? În lipsa lor, e dificil să-ți dezvolți capacitatea de a te dărui. Dacă ești în situația asta, ar fi recomandat să sari câteva pagini, până la capitolul despre valori. Oare problema este prețul pe care trebuie să-l plătești pentru a-ți menține dăruirea? Dacă da, înțelege că există un preț și pentru lipsa de dăruire. Gândește-te la Mickey Mantle.

Dacă nu reușești să-ți asumi angajamentele potrivite, la ce vei renunța? Pe de altă parte, dacă ești dispus să plătești prețul, ce beneficiu vei obține? Dacă îți sunt neclare aceste chestiuni, notează câteva din țelurile majore în viață și descoperă care este prețul pe care ai fi dispus să-l plătești pentru fiecare. Apoi, compară-le între ele. Pentru fiecare lucru care merită prețul, ia-ți un angajament pe care să-l respecți.

2. *Transformă perfecțiunea într-un standard personal. Tot ce faci, fă la un standard ridicat. Începe prin a te gândi la o slujbă, un proiect sau o*

sarcină pe care ți-ai asumat-o. Cum ai abordat-o? I-ai dedicat timpul, atenția și resursele necesare astfel încât să o îndeplinești la un nivel ridicat de performanță? Reevaluează-ți abordarea. Apoi folosește această experiență pentru a analiza modul în care îți abordezi viața.

3. *Dăruirea cere întotdeauna efort. Care este strategia prin care vrei să câștigi bătălia menținerii dăruirii – la serviciu, în relațiile importante, în credință etc.? Ai nevoie de inspirație, așa cum am avut eu nevoie pe parcursul programului de construcție? Ai nevoie de răspundere? Ai nevoie să ți se reamintească să-ți menții concentrarea? Folosește toate instrumentele de care ai nevoie.*
4. *Dăruirea este o chestiune de asumare a responsabilității totale pentru propria-ți persoană. Alege să te dezvolți mai presus de talentul tău natural. Alege să faci alegeri bune. Alege să nu dai vina pe circumstanțe pentru rezultatele din viață. Alege să fii responsabil pentru persoana care devii.*

Așteptând cu nerăbdare ziua de mâine

Reflectează un moment asupra modului în care decizia ta legată de dăruire și disciplina zilnică rezultată din ea îți vor influența pozitiv viitorul. Care vor fi beneficiile coroborate? Notează aici.

_____

_____

_____

_____

_____

Păstrează notiţele ca un memento permanent, pentru că… reflecţia de astăzi oferă motivaţie disciplinei zilnice, iar disciplina zilnică amplifică decizia de ieri.

CAPITOLUL 9

BANII de astăzi îmi oferă opțiuni

Care sunt două dintre cele mai importante cauze ale stresului în rândul populației active? Potrivit lui Karen Olson de la Xylo Inc. din Bellevue, Washington, acestea sunt legate de gestionarea timpului și a banilor.[1] Nu e surprinzător, ținând cont de situația financiară a oamenilor din zilele noastre. În 2002, declararea falimentului personal în rândul consumatorilor a atins un record: 1,5 milioane, cu 6% mai mult decât în anul precedent.[2] Și numeroase alte persoane, care nu au depus această declarație, sunt în pragul ruinei financiare. SMR Research afirmă că 43,7 de milioane de gospodării din Statele Unite dețin lichidități mai mici de 1.000 de dolari. Și 16,3 milioane de gospodării au o avere netă egală cu zero sau chiar mai mică.[3]

Cum reacționează oamenii în astfel de situații? Împrumută și mai mulți bani. Datoria consumatorilor a atins 1,7 trilioane de dolari.[4] Și continuă să crească. Stuart Feldstein, președintele SMR Research, spune: „Totalul împrumuturilor a crescut mai repede decât veniturile."[5] În 1981, raportul între datorii și venituri în rândul consumatorilor din Statele Unite era de 1,14. În 2000, era de 1,63.[6] Oamenii își asumă mai multe datorii decât pot face față. În plus, creanțele ipotecare sunt în

creştere. Potrivit Asociaţiei Băncilor Ipotecare din America, executările silite au atins cel mai înalt nivel din ultimii treizeci de ani.[7]

Într-un studiu recent, 27% dintre persoanele intervievate de *Los Angeles Times* şi-au descris situaţia financiară ca fiind „instabilă", iar 40% au declarat că întâmpină dificultăţi la plata ratelor de asigurare, a ratelor auto şi a altor împrumuturi şi dobânzi lunare.[8] Presiunea financiară are un efect uriaş asupra oamenilor. Le afectează chiar şi productivitatea la locul de muncă. Un sondaj realizat de Serviciul de Consiliere pentru Creditele de Consum a constatat că angajaţii care se confruntă cu stresul financiar îşi irosesc 13% din timpul zilnic de lucru preocupându-se de problemele băneşti.[9] Adică peste o oră pe zi – şi 250 de ore pe an!

De ce este importantă situaţia financiară astăzi

O. Donald Olson glumeşte spunând că „americanul de rând este preocupat să cumpere lucruri pe care nu le vrea cu bani pe care nu-i are pentru a impresiona persoane care nu-i sunt pe plac". În viaţă, nu există niciun aspect pe care problemele financiare să nu-l afecteze. Iar când oamenii nu-şi gestionează bine situaţia financiară, zi de zi, problemele rezultate sunt uriaşe.

„Întregul progres se întemeiază pe dorința universală, înnăscută în fiecare ființă, de a trăi mai presus de veniturile pe care le are."
– SAMUEL BUTLER

Iată trei adevăruri simple despre bani:

1. **BANII *NU* ADUC FERICIREA**

Deşi majoritatea oamenilor se declară de acord cu zicala: „Banii nu aduc fericirea", uneori se poartă ca şi când nu ar crede în adevărul ei. Altfel de ce ar face din bani o asemenea prioritate şi şi-ar compromite valorile ca să-i obţină? Cu câţiva ani în urmă, James Patterson şi Peter Kim au publicat în cartea *The Day America Told the Truth (Ziua în care America a spus adevărul)* rezultatele unui sondaj referitor la moravuri. Iată câteva dintre lucrurile pe care oamenii au declarat că ar fi dispuşi să le facă în schimbul a 10 milioane de dolari (împreună cu procentul celor care ar fi dispuşi să le facă). Aceştia…

- Și-ar abandona întreaga familie (25%)
- S-ar prostitua pentru o săptămână sau mai mult (23%)
- Ar renunța la cetățenia americană (16%)
- Și-ar părăsi partenerul de viață (16%)
- Ar depune mărturie, eliberând astfel un ucigaș (10%)
- Ar omorî un străin (7%)
- Și-ar da copiii spre adopție (3%)[10]

Dacă aceste rezultate nu sunt o dovadă a faptului că oamenii *cred* că banii aduc fericirea, atunci nu ştiu ce alte dovezi ar putea exista!

Jurnalistul Bill Vaughan a glumit spunând că banii nu aduc fericirea, dar poţi plăti cu ei salariile unei mari echipe de cercetători care să studieze problema. Acest lucru e mai adevărat decât ar fi crezut chiar el că e cu putinţă. Studiile au demonstrat că într-adevăr mai mulţi bani nu te fac mai fericit. Potrivit revistei *Fast Company*:

„Între 1970 şi 1999, o familie americană obişnuită a beneficiat de o creştere a veniturilor de 16% (ajustată la rata inflaţiei), în vreme ce procentul de persoane care se autodefinesc ca fiind „foarte fericite" a scăzut de la 36% la 29%. Suntem mai bine plătiţi, mai bine hrăniţi şi mai bine educaţi decât am fost vreodată în istorie. Totuşi, în ultimii treizeci de ani, rata divorţurilor s-a dublat, rata sinuciderilor în rândul adolescenţilor s-a triplat şi depresia a crescut dramatic."[11] Studiile moderne confirmă cele rostite cu aproape două mii de ani în urmă de filosoful roman Seneca: „Banii încă n-au îmbogăţit pe nimeni".

Tânăr fiind, se poate să fi crezut că oamenii cu bani sunt mai fericiţi decât cei care nu-i au. Dar, când am început să consiliez persoane cu venituri peste medie, am descoperit că nu au niciun avantaj în faţa celor cu venituri scăzute. Producătorul de automobile Henry Ford spunea: „Banii nu-i schimbă pe oameni, doar îi demască. Dacă un om este un egoist înnăscut, arogant sau lacom, banii scot la iveală acest lucru; asta-i tot". Eşti cine eşti, indiferent cât de mulţi sau de puţini bani ai.

> „Americanul de rând este preocupat să cumpere lucruri pe care nu le vrea cu bani pe care nu-i are pentru a impresiona persoane care nu-i sunt pe plac."
> – O. DONALD OLSON

2. **DATORIA *TE VA* FACE NEFERICIT**

Dacă a avea bani nu te face fericit, a *datora* bani te va aduce, cu siguranţă, într-o stare deplorabilă. Am văzut odată o operă de Rose Sands, care a definit datoria în felul următor:

Dacă datorezi 1.000 de dolari, ești zgârcit.
Dacă datorezi 100.000 de dolari, ești afacerist.
Dacă datorezi 1 milion de dolari, ești mare mahăr.
Dacă datorezi 1 miliard de dolari, ești magnat.
Dacă datorezi 100 de miliarde de dolari, ești guvernul.

Romancierul Samuel Butler, care a satirizat traiul victorian englez, nota: „Întregul progres se întemeiază pe dorința universală, înnăscută în fiecare ființă, de a trăi mai presus de veniturile pe care le are". Totuși, adevărul este că, dacă cheltuielile tale îți depășesc veniturile, atunci costurile de întreținere te vor face să te prăbușești.

„Banii nu-i schimbă pe oameni, doar îi demască. Dacă un om este un egoist înnăscut, arogant sau lacom, banii scot la iveală acest lucru; asta-i tot."
– HENRY FORD

Solomon, regele antic al Israelului, a rezumat condiția oricărui datornic astfel: „Bogatul stăpânește peste cei săraci, și cel ce ia cu împrumut este robul celui ce-i dă cu împrumut"[12]. Cine își dorește să fie rob, să fie controlat de altcineva?

3. **DEȚINEREA UNUI CAPITAL ÎȚI OFERĂ OPȚIUNI**

La urma urmei, banii nu sunt decât un instrument. Sunt de folos în atingerea obiectivelor, dar a transforma banii într-un scop în sine este, în ultimă instanță, o deșertăciune. Dacă ai foarte puțini bani, ai puține opțiuni. Dacă nu ai bani, s-ar putea să nu poți trăi acolo unde este cel mai convenabil pentru tine pe plan profesional. S-ar putea să nu-ți poți trimite copiii la școlile pe care le vrei.

S-ar putea să nu-ți permiți o mașină bună. S-ar putea să nu-ți poți lua liber de la serviciu ca să asiști la jocurile de fotbal sau la recitalurile copiilor tăi. S-ar putea să nu-ți poți schimba cariera, alegând ceva ce-ți place. S-ar putea să trăiești de pe o lună pe alta, de la un salariu la altul. Și s-ar putea să nu-ți permiți să te pensionezi după vârsta de șaizeci și cinci de ani, șaptezeci sau chiar mai mult.

Luarea deciziei de a câștiga și a-ți gestiona corespunzător banii în fiecare zi

Încă de când eram foarte mici, era foarte evident că eu și fratele meu, Larry, aveam o atitudine foarte diferită față de bani. Eram unul opusul celuilalt. Puști fiind, Larry nu-și dorea decât să muncească și să facă bani. Eu nu voiam decât să mă joc cu prietenii. Își petrecea verile muncind. Eu, jucând baschet. El economisea bani. Eu nu aveam ce să economisesc. Când Larry a împlinit șaisprezece ani, și-a cumpărat din banii lui o mașină frumoasă: un Ford vechi de patru ani. Eu n-am avut mașină decât după terminarea facultății. O vechitură de Ford Falcon. Și ghici de la cine am împrumutat bani s-o cumpăr? De la Larry și de la sora mea mai mică, Trish.

Când studiam să devin pastor, mi-am dat seama că alesesem o profesie din care nu aveam cum să câștig prea mulți bani. Nu mă deranja, pentru că făceam ceea ce consideram că reprezintă chemarea mea și avea să mă împlinească pe plan personal. Dar, totodată, mi-am dat seama că, atunci când o persoană nu are bani, are puține opțiuni. În 1985, Margaret și cu mine am luat o

decizie: ***ne vom sacrifica astăzi pentru a avea opțiuni mâine***. Din acel moment, am decis să trăim conform următoarei formule financiare:

- 10% către biserică / acte de caritate
- 10% investiții
- 80% cheltuieli de întreținere

Cam în aceeași perioadă, prietenul nostru Tom Phillippe ne-a oferit minunata ocazie de a investi într-unul din căminele sale de bătrâni. Am acceptat cu bucurie. Vreme de câțiva ani, nu doar că am continuat să alocăm investițiilor 10% din venituri, dar, când acele investiții au început să producă bani, în loc să-i cheltuim, i-am redirecționat spre alte investiții. Cu timpul, banii noștri s-au adunat. În consecință, eu și Margaret a mea avem acum mai multe opțiuni.

Dacă vrei să ai mai multe opțiuni, dar nu ai reușit să câștigi și să-ți gestionezi zilnic o situație financiară cum se cuvine, atunci pune-te în situația de a lua o decizie financiară corespunzătoare făcând următoarele:

ANALIZEAZĂ VALOAREA LUCRURILOR ÎN PERSPECTIVĂ

Un cuplu participă la un festival de provincie, unde un bărbat organizează zboruri cu bătrânul său biplan în schimbul a 50 de dolari. Cei doi soți vor să zboare cu avionul, dar consideră că prețul cerut de pilot e prea mare. Încearcă să negocieze un preț mai mic, oferindu-i 50 de dolari pentru amândoi, dar acesta este de neînduplecat. În cele din urmă, pilotul le face el o ofertă.

— Îmi daţi 100 de dolari şi decolăm, le spune el. Şi dacă nu scoateţi niciun cuvânt pe parcursul zborului, vă dau banii înapoi.

Cei doi sunt de acord şi urcă în avion. Se ridică în aer şi pilotul începe să facă toate manevrele aeriene pe care le cunoaşte: picaje, loopinguri, rotiri, zbor cu susul în jos. La aterizare, pilotul îi spune soţului:

— Felicitări! Poftim suta de dolari. N-ai scos o vorbă.

— Nu, răspunde soţul, dar era cât pe ce când a căzut soţia mea.

E o glumă sinistră, dar ne dezvăluie un adevăr despre cultura noastră. Oamenii tind să preţuiască banii şi lucrurile materiale mai mult decât ceea ce contează cu adevărat în viaţă: ceilalţi oameni. Istoricul şi analistul politic francez Alexis de Tocqueville a spus despre Statele Unite că nu cunoaşte „nicio altă ţară în care dragostea de bani să fie atât de bine ancorată în inima oamenilor". Remarcabil este că a scris asta în urmă cu aproape două secole! Mă întreb ce-ar avea de spus astăzi dacă ar fi în viaţă.

Ca să ştii dacă atitudinea ta cu privire la bani şi avere este cea potrivită, răspunde la următoarele cinci întrebări:

1. Preţuieşti lucrurile materiale?
2. Îi invidiezi pe ceilalţi?
3. Sistemul tău de valori se reflectă în bunurile deţinute?
4. Consideri că banii îţi aduc fericirea?
5. Vrei în permanenţă tot mai mult?

Dacă ai răspuns cu da la una sau mai multe întrebări, ai nevoie de o analiză introspectivă. Billy Graham ne atenționează pe bună dreptate: „Dacă o persoană își corectează atitudinea față de bani, atunci își va corecta aproape fiecare aspect din viață". Materialismul este o mentalitate. Nu e nimic greșit în a avea bani și lucruri frumoase. La fel cum nu e nimic în neregulă în a duce o existență modestă. Materialismul nu are nimic de-a face cu posesia, ci cu obsesia. Am cunoscut persoane materialiste fără un chior în buzunar și persoane nematerialiste cu o grămadă de bani. Tu nu?

> „Dacă o persoană își corectează atitudinea față de bani, atunci își va corecta aproape fiecare aspect din viață."
>
> – BILLY GRAHAM

RECUNOAȘTE ÎN CE ETAPĂ A VIEȚII TE AFLI

Fiecare etapă a vieții este diferită și nu ar trebui să încercăm să schimbăm asta. În mod ideal, viața unei persoane ar trebui să urmeze un model în care accentul să treacă de la învățare la câștig și apoi la returnare. Iată ce înțeleg prin fiecare fază:

- **Învățarea:** Când ești tânăr, ar trebui să te concentrezi pe explorarea talentelor tale, pe descoperirea țelului și deprinderea meșteșugului tău. Pentru mulți, această etapă are loc în adolescență și în jurul vârstei de douăzeci de ani, deși unii temerari o fac și mai devreme, iar alții, mai tomnatici, nu-și pun lucrurile în ordine decât pe la treizeci de ani (sau chiar mai târziu). Momentul în sine nu este important. Ce contează este să accepți că există o fază a vieții în care învățarea trebuie

să fie principalul tău obiectiv și să nu alegi scurtăturile de dragul câștigului financiar, scăpând din vedere imaginea de ansamblu a vieții.

- **Câștigul:** Dacă ți-ai stabilit țelul, ți-ai învățat bine meșteșugul și excelezi în practicarea lui, atunci e de sperat că vei câștiga suficient încât să duci un trai bun. Bineînțeles, alegerea profesiei îți influențează enorm câștigul. Pentru mulți, vârsta la care câștigă cel mai bine este între treizeci și cincizeci de ani. În această etapă a vieții, ar trebui să depui efortul de a-ți întreține familia și de a-ți asigura viitorul.
- **Returnarea:** Ar trebui să încercăm mereu să fim generoși, indiferent de vârstă. Dar dacă ai muncit din greu și ți-ai făcut planuri bune, atunci s-ar putea să intri în cea mai satisfăcătoare etapă a vieții, în care te poți concentra pe întoarcerea darului către ceilalți. De cele mai multe ori, aceasta se petrece când oamenii ajung la cincizeci, șaizeci, șaptezeci de ani și după. În prezent, eu și Margaret planificăm felul în care vrem să realizăm asta în anii următori.

Desigur, aceste etape sunt nişte generalizări, dar reprezintă un model pentru care merită să depunem eforturi. Dacă eşti tânăr, s-ar putea să vrei cu înfrigurare să depăşeşti etapa de învăţare. Ai răbdare, pentru că, cu cât dai dovadă de mai multă sârguinţă pe parcursul primei etape, cu atât îţi creşti potenţialul în celelalte. Dacă eşti mai în vârstă şi nu ţi-ai construit o fundaţie solidă, nu dispera. Continuă să înveţi şi să progresezi. Încă ai şansa unui final bun. Dar dacă renunţi, nu vei avansa niciodată.

REDU-ȚI DATORIA

Michael Kidwell şi Steve Rhode, autorii cărţii *Get Out of Debt: Smart Solutions to Your Money Problems (Scapă de datorii: soluţii inteligente pentru problemele tale financiare*), consideră că „fiecare persoană cu datorii suferă de un anumit tip de depresie. Datoriile reprezintă una dintre principalele cauze ale divorţului, insomniei şi lipsei de productivitate în muncă. Este, într-adevăr, unul dintre cele mai ascunse şi întunecate secrete ale oamenilor. Le răpeşte stima de sine şi îi împiedică să-şi realizeze visurile."[13]

Îndatorarea pentru cumpărarea unor lucruri a căror valoare se apreciază cu timpul poate fi o idee bună. Achiziționarea unei case, a unei maşini cu care să ajungi la serviciu, îmbunătățirea educaţiei şi investiția într-o afacere sunt lucruri bune atât timp cât le gestionezi cum trebuie. Dar mulți oameni intră în datorii din motive frivole. Când continui să plăteşti pentru un obiect pe care nu-l mai ai sau nu-l mai foloseşti, e de rău.

Kidwell şi Rhode sugerează cinci paşi pentru reducerea gradului de îndatorare:

1. Încetează să te mai împrumuți.
2. Urmăreşte-ți banii.
3. Planifică-ți viitorul.
4. Nu te aştepta la miracole imediate.
5. Caută ajutor profesionist.[14]

Nu îngădui ca stilul de viaţă sau lucrurile pe care le deții să pună stăpânire pe tine. Dacă eşti robul datoriilor, caută o soluție de scăpare.

PUNE ÎN APLICARE O SCHEMĂ FINANCIARĂ

Dacă nu te-ai hotărât să-ţi planifici situaţia financiară, atunci te îndrepţi spre dezastru. Strânge cureaua. Creează-ţi o schemă financiară care să dea roade. Poate îţi priește schema 10-10-80 pe care o folosim noi. Fă însă ceva! S-ar putea să-ţi pară răsuflată această zicală veche, dar e adevărată: A eşua să planifici este ca şi cum ai planifica să eşuezi.

> Cineva a observat cândva că diferența dintre bogați și săraci este că bogații își investesc banii și cheltuiesc ce rămâne, în timp ce săracii cheltuiesc banii și investesc ce rămâne.

Gestionarea disciplinei financiare

Trebuie să recunosc că banii nu au fost niciodată pentru mine principala motivaţie în viaţă. Sincer, banii au fost atât de jos pe lista mea de priorităţi încât, pentru o vreme, i-am neglijat, motiv pentru care nu am luat deciziile corecte în privinţa situaţiei financiare decât după treizeci şi cinci de ani. Putem observa cu toţii însă ce efect poate să aibă o proastă gestionare a banilor în rândul celor ajunşi la vârsta senectuţii. De curând, pe când ne aflam în Florida, eu şi ginerele meu, Steve, am mers să mâncăm la un restaurant, unde ne-a servit o doamnă foarte drăguţă, de şaptezeci şi cinci de ani. Acum, nu poţi să ştii niciodată situaţia cuiva; unii oameni lucrează până la optzeci de ani pentru simplul fapt că se bucură să muncească sau să socializeze. Dar ştiu că majoritatea oamenilor care în acea etapă a vieţii continuă să lucreze în posturi solicitante fizic o fac pentru că nu au încotro. Prietenul meu Ron Blue, expert financiar, spune că venitul

mediu anual al persoanelor de peste șaizeci și cinci de ani este de 6.300 de dolari.[15] În cazul ospătăriței noastre, am simțit că muncea pentru că nu avea alte opțiuni. Așa că eu și Steve i-am lăsat un bacșiș generos. Data viitoare când vei fi servit de un senior, ar fi bine, poate, să faci la fel.

Mai am încă de învățat în privința disciplinei financiare. Mi-am rezolvat problema financiară personală cu ani în urmă, folosind schema 10-10-80, dar abia în ultimul deceniu am devenit mai bun în gestionarea finanțelor în afaceri. M-am concentrat pe viziunea organizației, am angajat cei mai buni lideri pe care i-am putut găsi, care să mi se alăture în îndeplinirea ei, după care am condus organizația cât de bine m-am priceput. Mi-am lăsat aproape toate aspectele financiare ale afacerii în seama altora. Dar fratele meu, Larry, m-a tras la răspundere pentru această atitudine. Mi-a spus că nu am dreptul să neglijez aspectele financiare ale afacerii doar pentru că nu sunt un punct forte sau o pasiune pentru mine. Prin urmare, în prezent, acasă și în afaceri, respect această disciplină: ***în fiecare zi mă concentrez pe planul meu de acțiune financiar, astfel încât zilnic să am mai multe opțiuni, nu mai puține.*** Cu cât iei mai devreme decizia și exersezi disciplina unui bun management financiar, cu atât vei avea mai multe opțiuni.

Pentru a te ajuta să abordezi zilnic situația financiară cu o atitudine corectă, fă următoarele lucruri:

CÂȘTIGĂ BINE

Ca să devii un bun administrator financiar, mai întâi trebuie să ai ce să administrezi. Acesta este motivul pentru care cred că prima regulă de disciplină a finanţelor este să-ţi maximizezi potenţialul de câştig. Prin aceasta nu vreau să sugerez să-ţi neglijezi celelalte domenii importante ale vieţii, ca să câştigi bani. Nici nu-ţi sugerez să fii atent în permanenţă la bani. Menţine-ţi pur şi simplu o etică de lucru solidă şi învaţă cum să câştigi şi să gestionezi banii. Dezvoltă relaţii cu oameni care au succes în acest domeniu şi învaţă de la ei. Există, de asemenea, o mulţime de cărţi bune despre finanţele personale şi de afaceri.

Pe de altă parte, etica muncii se ocupă mai degrabă de dorinţă decât de cunoaştere. Ea vine din interior. Orice poate alimenta această dorinţă: pasiunea de a-i sluji pe ceilalţi, promisiunea de a scăpa din împrejurările în care te-ai născut, o viziune despre progres sau o pasiune personală. Lucrul care stinge adesea flacăra dorinţei este convingerea că sarcina este prea mare prin comparaţie cu recompensa.

Dacă ţi se pare că o duci extrem de greu la slujbă sau în carieră, poate ar fi bine să pui lucrurile în perspectivă. Aruncă o privire peste aceste reguli impuse angajaţilor de la Mt. Corry Carriage and Iron Works, în 1872:

1. Angajaţii vor mătura zilnic podelele, vor curăţa de praf mobila, rafturile şi vitrinele.
2. În fiecare zi vor umple lămpile, curăţa coşurile de fum şi aprinzătoarele şi vor spăla ferestrele o dată pe săptămână.

3. Fiecare funcţionar va căra o căldare cu apă şi o găleată de cărbuni pentru activităţile zilnice.
4. Pregătiţi-vă condeiele cu grijă. Vârful condeiului poate fi ascuţit după plac.
5. Biroul se deschide la 7:00 dimineaţa şi se închide la 8:00 seara în fiecare zi, cu excepţia sabatului.
6. Bărbaţilor angajaţi li se va acorda o seară liberă pe săptămână în scopuri de curtare sau două seri dacă merg regulat la biserică.
7. Fiecare angajat ar trebui să pună deoparte o sumă consistentă din fiecare salariu, de care să beneficieze pe parcursul anilor de declin, astfel încât să nu ajungă la mila superiorilor.
8. Orice angajat care fumează trabucuri spaniole, bea orice fel de alcool, se bărbiereşte la frizerie sau frecventează localurile oferă motive întemeiate de a-i fi puse sub semnul întrebării valoarea, intenţiile, integritatea şi onestitatea.
9. Angajatul care şi-a făcut datoria cu credinţă şi fără greşeală timp de cinci ani în serviciul meu şi care a fost chibzuit şi atent în îndatoririle sale religioase şi este privit de colegii săi drept un cetăţean însemnat şi supus legii va primi o creştere salarială de 5 cenţi pe zi, cu condiţia ca profitul afacerii să permită acest lucru.

Ne bucurăm astăzi de multe avantaje pe care oamenii din generaţiile anterioare nu le aveau. Unul dintre ele este că nu trebuie să îndeplinim aceleaşi aşteptări ca ale celor din secolele anterioare. Cu o atitudine potrivită şi

dorința de a plăti prețul, aproape oricine poate beneficia de aproape orice oportunitate ivită.

FII RECUNOSCĂTOR ZILNIC

Unul dintre cele mai importante lucruri pe care le poți face pentru tine este să-ți păstrezi perspectiva și să fii recunoscător pentru tot ce ai. Iată ce a spus cândva poetul Rudyard Kipling publicului prezent la o ceremonie de absolvire: „Nu acordați prea multă atenție faimei, puterii sau banilor. Într-o zi veți întâlni o persoană căreia nu-i pasă de *niciuna* dintre acestea și atunci veți înțelege cât de săraci sunteți". Dacă muncești din greu și îți păstrezi atitudinea de recunoștință, ți se va părea mai ușor să-ți gestionezi banii zilnic.

NU TE COMPARA CU ALȚII

De fiecare dată când oamenii încep să se compare cu ceilalți, dau de necaz. Compararea câștigurilor și bunurilor deținute poate fi extrem de dăunătoare. Dorința de a ține pasul cu vecinii și de a părea înstăriți i-a băgat pe mulți în datorii oribile. Redactorul financiar al revistei *New Yorker*, James Surowiecki, spune că „americanii au fost întotdeauna afectați de boala căreia unii îi spun «febra luxului» sau «afluență». Chiar dacă nu suntem încă bogați, vrem să părem că suntem".[16]

Când vezi că vecinii tăi își cumpără mobilă nouă în casă, se duc în tot felul de vacanțe și conduc în fiecare an alt automobil, te îndeamnă ceva pe dinăuntru să faci la fel? Simplul fapt că cineva *pare* să fie în aceleași circumstanțe ca și tine nu înseamnă nimic. S-ar putea ca vecinii

tăi să câștige dublu. Sau s-ar putea să fie băgați în datorii până peste cap și să fi străbătut deja trei sferturi din drumul spre instanța de faliment. Nu face presupuneri și nu încerca să fii asemenea altora.

DĂ TOT CE AI MAI BUN

Autorul Bruce Larson spune: „Banii sunt alte două mâini cu care pot vindeca, hrăni și binecuvânta familiile deznădăjduite de pe fața pământului… Cu alte cuvinte, banii sunt celălalt sine al meu. Banii pot ajunge acolo unde nu am timp să ajung, în locurile pentru care nu am pașaport. Banii pot merge în locul meu, vindeca și binecuvânta, hrăni și ajuta. Banii unui om sunt o prelungire a lui însuși". Acest lucru este valabil și pentru banii tăi, doar dacă ești dispus să te desparți de ei. Sau, într-o exprimare mai plastică aparținând lui Gun Denhart, fondatorul companiei Hanna Andersson Clothing: „Banii sunt ca gunoiul de grajd. Dacă îi lași să se adune, doar miros. Dar dacă îi împrăștii, pot face lucrurile să crească".

De curând, fratele meu, Larry, mi-a dat acest citat din Blaise Pascal: „Iubesc sărăcia pentru că Iisus a iubit-o. Iubesc bogăția pentru că îmi oferă mijloacele de a-i ajuta pe cei nevoiași. Eu îmi păstrez credința pentru toată lumea". Am vorbit mult despre „opțiuni" în acest capitol. Ți s-ar putea părea un cuvânt egoist. Dar trebuie s-o spun, pentru mine opțiunile sunt legate de slujire. Filantropul Andrew Carnegie spunea că obiectivul său este să-și

> „Banii sunt alte două mâini cu care pot vindeca, hrăni și binecuvânta familiile deznădăjduite de pe pământ… Banii unui om sunt o prelungire a lui însuși."
> – BRUCE LARSON

petreacă prima jumătate a vieții acumulând bogății și a doua jumătate dăruindu-le. Ce idee bună! Dorința mea este să-mi petrec următorii ani dăruind celorlalți. Nu voi putea oferi în măsura în care a făcut-o Carnegie, dar acest lucru nu este important. Ce contează este că fac tot posibilul practicând disciplina financiară.

Reflecții despre bani

Când îmi analizez retrospectiv viața prin prisma banilor, îmi dau seama că gândirea mi s-a schimbat de-a lungul anilor, pe măsură ce am devenit mai matur și mai realist:

Între 20 și 30 de ani…	mi-am dat seama că viața înseamnă mai mult decât bani.
Între 30 și 40 de ani…	mi-am dat seama că banii îmi oferă opțiuni.
Între 40 și 50 de ani…	mi-am dat seama că trebuie să plătesc acum pentru a mă distra mai târziu.
După 50 de ani…	mi-am dat seama că cea mai mare bucurie este să câștigi bani pentru privilegiul de a-i oferi.

Poate că cel mai bun sfat financiar pe care l-am citit vreodată aparține clericului John Wesley. Acesta este: „Câștigă tot ce se poate, economisește tot ce se poate, dăruiește tot ce se poate". Aceasta este o filozofie pe care o poți adopta indiferent în ce etapă a vieții te afli sau câți bani câștigi.

> „Câștigă tot ce se poate, economisește tot ce se poate, dăruiește tot ce se poate."
> – JOHN WESLEY

Descoperirea visului

Dacă urmărești lista de bestselleruri a cotidianului *New York Times*, îi cunoști numele. Dacă urmărești canalul PBS sau Oprah, probabil ai văzut-o. Iar dacă studiezi vânzările, știi că a vândut personal zece mii de cărți în douăsprezece minute pe canalul QVC și că a trebuit să fie scoasă din emisie pentru că epuizase prea repede stocul de cărți.[17] Mă refer la Suze Orman, un adevărat mentor financiar, care a scris bestsellerurile *The 9 Steps to Financial Freedom* (*Cei 9 pași spre independența financiară*) și *The Laws of Money, the Lessons of Life (Legile banilor, lecțiile vieții).* Ce nu știi, probabil, este că nu s-a născut bogată, nu deține o diplomă în științele afacerilor și a fost multă vreme un dezastru financiar.

Orman s-a născut în 1951, în Chicago, într-o familie aparținând clasei muncitoare. Tatăl ei administra un mic restaurant, care abia se ținea pe linia de plutire. Când familia a întâmpinat dificultăți financiare, mama ei s-a angajat ca secretar juridic. De mică, Suze a lucrat în restaurantul familiei. La facultate a studiat asistența socială, obținând diploma în 1973. După absolvire, s-a mutat imediat la Berkeley, California, și a obținut o slujbă de chelneriță la Brutăria Buttercup. A lucrat acolo șapte ani, dar visa să facă ceva mai măreț. Voia să-și deschidă propriul restaurant. Când unul dintre clienții regulați ai Brutăriei Buttercup i-a împrumutat 50.000 de dolari drept capital pentru propriul ei restaurant, și-a dat seama că nu sunt suficienți. Așa că s-a hotărât să-i investească. Fiindcă nu știa prea multe despre bani, i-a înmânat unui broker. În patru luni, s-au evaporat.

Adjudecat!

Orman spune că brokerul era necinstit şi a păcălit-o.[18] Dar era oricum falită. Atunci a luat o decizie financiară care avea să-i schimbe viaţa. A hotărât să studieze finanţele şi să devină ea însăşi broker. În scurt timp, a cunoscut un mare succes. Unul din mentorii ei, Clif Citrano, fost broker la Merrill Lynch, spune: „Am cunoscut investitori mult mai buni la viaţa mea, dar nimeni nu se pricepea mai bine decât ea să vândă către investitori".[19]

În 1987, şi-a înfiinţat propria firmă şi a început să câştige şi mai mulţi bani. Dar apoi a intrat în bucluc. Orman spune: „La scurt timp după înfiinţarea firmei, am ajuns în pragul dezastrului din cauza unuia dintre cele mai devastatoare lucruri care mi s-au întâmplat vreodată".[20] Una dintre angajate a furat-o şi a încercat s-o distrugă financiar. Deşi Orman a dat-o în judecată în cele din urmă şi a câştigat procesul, experienţa a avut efecte negative asupra ei. Chiar dacă încetase să se mai întâlnească cu clienţii şi îşi suspendase afacerile, a continuat să ducă un stil de viaţă costisitor. Nu câştiga destui bani şi nici nu-i gestiona corespunzător, iar acest lucru aproape că a ruinat-o financiar.

Revenirea

Suze Orman a reuşit în cele din urmă să-şi revină datorită unei amenzi rutiere primite pe podul Bay, între Oakland şi San Francisco. Orman îşi aminteşte ce gânduri a avut la câteva clipe după ce a primit-o:

> Îmi amintesc că amenda era de doar 40 de dolari. Dar nu aveam 40 de dolari – nu aveam nici 20 de dolari, nici măcar 10, asta dacă nu luam încă un avans în numerar de pe unul din cardurile mele de credit. În timp ce mă îndepărtam de pod în mașina mea scumpă luată în leasing, având la mână ceasul de 8.000 de dolari cumpărat pe credit și geaca de piele de 2.000 de dolari cu descoperire de cont de la magazinul universal, am înțeles pentru prima dată amploarea minciunilor [pe care mi le spuneam singură]. Eram în picaj direct spre ruina financiară.[21]

Din acel moment, Orman s-a decis să se schimbe. A înfruntat adevărul situației în care se afla. Și-a revenit financiar și a început să muncească iarăși din greu. A hotărât totodată că vrea să-i ajute și pe alții să facă ce făcuse ea: să ia decizia de a-și schimba obiceiurile financiare.

De atunci, a vândut milioane de cărți. Dar banii nu sunt o motivație pentru ea. „Nu mai fac asta pentru bani", spune ea. „Banii nu mă atrag. Toată lumea crede, probabil, că trăiesc doar pentru bani. Apartamentul meu are 84 de metri pătrați. Aș fi putut cumpăra unul de 10 milioane de dolari pe Park Avenue, dar la ce bun?"[22]

Orman are criticii ei. Unii spun că metoda ei financiară este prea simplistă. Alții nu-i apreciază opiniile excentrice. Dar un lucru e sigur. Și-a rezolvat problemele financiare în viață. Câștigă și își administrează corect finanțele zilnic. Nu contează cu adevărat câți bani are. Trăiește modest. Conduce o mașină mai veche. Și, când nu este în New York, locuiește într-o căsuță modestă din Oakland, pe care a cumpărat-o înainte să devină vedetă. Dar are multe opțiuni. Și aceasta este o bună măsură a succesului pe plan financiar.

APLICAȚII ȘI EXERCIȚII **FINANCIARE**
CU PRIVIRE LA CUM SĂ CÂȘTIGI ȘI
SĂ-ȚI GESTIONEZI CORECT BANII ÎN FIECARE ZI

Decizia ta financiară astăzi

Unde te situezi astăzi în privinţa banilor? Răspunde următoarelor trei întrebări:

1. *Am luat deja decizia de a câştiga şi a-mi gestiona corect banii în fiecare zi?*
2. *Dacă da, când am luat această decizie?*
3. *Ce anume am decis mai exact?* (Notează aici.)

_____
_____
_____
_____
_____

Disciplina financiară zilnică

Luând în calcul decizia ta financiară, care este disciplina pe care trebuie s-o practici *astăzi şi în fiecare zi* pentru a avea succes? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Recuperează ziua de ieri

Dacă ai nevoie de ajutor în luarea deciziei financiare corecte și în crearea disciplinei zilnice de a o pune în practică, fă următoarele exerciții:

1. *Boxerul Joe Louis a spus cândva: „De fapt, mie nu-mi plac banii, dar îmi calmează nervii". Care este filosofia ta referitoare la bani? Ce te aștepți să-ți ofere banii? Ce nu îți pot oferi? Unde intră în joc câștigurile? Cum îți vei spori potențialul de câștig, păstrându-ți totodată atitudinea corectă față de bani? Așterne-ți aceste gânduri pe hârtie.*
2. *În ce etapă a vieții te afli în prezent: învățare, câștig sau returnare? Ce trebuie să faci pentru a mări potențialul etapei în care te afli? (Dacă ești în stadiul de învățare, poate ar trebui să te înscrii din nou la școală, să începi un program de dezvoltare personală sau să cauți un mentor. Dacă ești în faza de câștig, ar trebui să afli cum să-ți stimulezi talentul, aptitudinile și experiența. Dacă ești în etapa de returnare, ar trebui să-ți consolidezi averea, implicându-te în același timp în susținerea unor cauze.) Ți-ar prinde bine, probabil, să privești înainte, la etapa care urmează, și să-ți dai seama ce-ai putea face pentru a te pregăti de viitor.*
3. *Dacă nu-ți gestionezi bine banii, trebuie să faci imediat o schimbare. Descoperă ce cheltuieli ai și pe ce cheltuiești. Apoi strânge puțin cureaua.*

4. *Dacă eşti înglodat în datorii, ieşi la lumină. Scapă de datoriile de consum. În funcţie de trecutul tău, acest lucru poate să dureze un timp. Dar răsplata este uriaşă. Achitarea datoriilor şi obţinerea controlului asupra banilor nu numai că îţi vor aduce beneficii financiare, dar te vor ajuta şi din punct de vedere emoţional, şi chiar spiritual.*

Aşteptând cu nerăbdare ziua de mâine

Reflectează un moment asupra modului în care decizia ta financiară şi disciplina zilnică rezultată din ea îţi vor influenţa pozitiv viitorul. Care vor fi beneficiile coroborate? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Păstrează notiţele ca un memento permanent, pentru că… reflecţia de astăzi oferă motivaţie disciplinei zilnice, iar disciplina zilnică amplifică decizia de ieri.

CAPITOLUL 10

CREDINȚA de astăzi îmi oferă împăcare

În urmă cu aproape treizeci de ani, când am început să vorbesc la conferinţe şi să ţin seminare despre leadership, publicul meu era format în întregime din pastori. Dar de-a lungul anilor, tot mai mulţi oameni de afaceri au descoperit că principiile de leadership pe care le predau funcţionează la fel de bine şi pentru ei. În prezent, aproximativ 70% din cursanţii mei sunt lideri în afaceri. Iar în ultimii şapte sau opt ani, numărul de invitaţii pe care l-am primit pentru a conferenţia în cadrul marilor corporaţii, al afacerilor antreprenoriale şi al instituţiilor cu un leadership puternic a explodat. (Unul din punctele culminante ale anului 2003 a fost acceptul invitaţiei de a vorbi despre leadership cadeţilor şi membrilor Academiei Militare a Statelor Unite din West Point.)

Când le vorbesc oamenilor de afaceri, le povestesc adesea istoricul meu ca pastor. Credinţa este cel mai important lucru din viaţa mea, dar sunt foarte conştient că alţii ar putea avea un punct de vedere diferit de al meu, aşa că nu bag pe gât credinţa mea nimănui niciodată. De fapt, recent, pe când vorbeam cu un grup de directori de corporaţii, unul dintre ei m-a întrebat:

— Unde ai învăţat principiile de leadership?

— Nu cred că vrei să ştii, i-am zis.

— Ba sigur că da, a spus.

— S-ar putea să nu-ţi placă răspunsul, am zis.

— Pune-mă la încercare.

— Bine, i-am răspuns. Tot ce ştiu despre leadership am învăţat din Biblie.

A fost surprins, dar foarte respectuos.

Ştiu că unii dintre cei care citesc această carte vor avea sentimente ambivalente faţă de opiniile mele în privinţa credinţei. S-ar putea ca unii să se simtă chiar jigniţi. Dacă acest lucru este valabil pentru tine, îmi cer scuze. (Te rog să nu eziţi să sari pur şi simplu peste acest capitol, dacă aşa stau lucrurile.) Cu toate acestea, cunoscându-mi trecutul, nu vei fi, probabil, surprins să constaţi că, în Duzina mea Zilnică, credinţa ocupă unul dintre locuri. Am inclus un capitol despre acest subiect în Ziua de astăzi contează din două motive. În primul rând, simt nevoia să-l includ în carte de dragul integrităţii mele. Toată viaţa am încercat să-mi întăresc credinţa şi să îi încurajez pe alţii s-o amplifice pe a lor. În al doilea rând, vreau să fiu deschis la părerile tale cu privire la credinţă. Prin urmare, îţi voi împărtăşi călătoria mea spirituală personală, cu speranţa că te va încuraja să explorezi acest aspect al vieţii tale. Cred sincer că secretul sensului vieţii rezidă în credinţă.

Cred sincer că secretul sensului vieţii rezidă în credinţă.

Sceptic față de credință

Este interesant să vezi cum reacţionează oamenii când vorbește cineva despre credinţă. De-a lungul anilor, am constatat că există șase reacţii posibile pe care le suscită credința. Oamenii...

1. **O ignoră:** Ce fac oamenii când un lucru nu este valabil pentru ei? În general, îl ignoră. Unii oameni nu înțeleg relevanța credinței. Pare „pitorească" sau demodată – o chestie de pe timpuri.
2. **O înțeleg greșit:** Alți consideră că dobândirea credinței este ca și cum ai încerca să prinzi fumul în palmă. Se gândesc că este ceva prea mistic și alunecos și n-o vor avea niciodată sub control.
3. **O subevaluează:** Există oameni care cred că credința se potrivește mai bine pentru altcineva, nu pentru ei. Poate este un concept străin pentru ei. Dacă familia lor nu a practicat credința și niciunul dintre prietenii apropiați nu o face, atunci presupun că nu este un lucru potrivit nici pentru ei.
4. **O combat:** Te-ai certat vreodată cu cineva pe motivul credinței tale? Asta fac unii oameni. Pentru că ei nu o prețuiesc, contestă valoarea pe care credința o are pentru alții.
5. **O amână:** Unii oameni cred instinctual în importanța credinței, dar momentan nu vor să-și bată capul cu ea. (Eu presupun că se tem că, dacă se vor ocupa de ea în prezent, vor trebui să renunțe la ceea ce este important pentru ei.) În schimb, spun că se vor gândi la asta într-o zi, când vor îmbătrâni.

6. **O explorează:** Mai există un mod în care oamenii reacționează la problematica credinței: sunt dispuși să-i ofere o șansă. Să sperăm că acesta va fi și răspunsul tău.

De ce este importantă credința astăzi

Johann Wolfgang von Goethe spunea: „Sunt pe deplin convins că sufletul este indestructibil şi că activitatea lui va dăinui în eternitate". Chiar şi scepticii admit că oamenii au o latură spirituală. După cum spunea filosoful Teilhard de Chardin: „Nu suntem nişte fiinţe umane care trăiesc o experienţă spirituală. Suntem fiinţe spirituale care trăiesc o experienţă umană". Există dorinţe sufleteşti care nu pot fi împlinite decât prin experienţe spirituale, deşi oamenii încearcă, şi eşuează, să şi le satisfacă pe căi materiale.

> „Nu suntem nişte fiinţe umane care trăiesc o experienţă spirituală. Suntem fiinţe spirituale care trăiesc o experienţă umană."
> – TEILHARD DE CHARDIN

CREDINȚA ÎMI OFERĂ ASTĂZI O PERSPECTIVĂ DIVINĂ

În viaţă, există o mulţime de lucruri dificil de înţeles. Credinţa îi permite sufletului să treacă dincolo de ceea ce pot vedea ochii. Sau după cum o spune autorul Phillip Yancey: „Credința înseamnă să ai încredere dinainte în ceva ce va avea sens doar retrospectiv".

Dacă eşti părinte, atunci înţelegi deja cum funcţionează. Când sunt mici, copiii pun o mulţime de întrebări. De cele mai multe ori, le putem oferi răspunsuri destul de specifice, care să-i satisfacă. Dar alteori le spunem

ceva, iar experiența lor de viață nu le oferă cele necesare pentru a înțelege. Este ca și cum ai încerca să-i explici unui copil de trei ani că, dacă va cădea într-o piscină când nimeni nu este în jur, se va îneca.

— Dar de ce? va întreba el. De unde știi?

Încerci să-i explici, dar, la un moment dat, nu mai poți să-i spui decât:

— Ai încredere în mine în privința asta.

Poate că cele mai dificile întrebări cu care se confruntă orice persoană se referă la moarte. Am participat recent la înmormântarea lui Jane Chapman, soția bunului meu prieten Tom Chapman. În timpul slujbei s-a citit o poezie care surprinde puterea credinței și perspectiva pe care o aduce. Aceasta spunea:

Stau pe țărmul mării.
Apare o corabie
și își desface pânzele albe
în briza dimineții
și se îndreaptă spre ocean.
E un obiect al frumuseții
și eu stau și o privesc
până dispare la orizont
și cineva din preajma mea spune încetișor:
„A dispărut". Unde a dispărut?
A dispărut din ochii mei, atâta tot;
dar e la fel de mare precum era ultima oară când am văzut-o.
Micșorarea
și dispariția ei

sunt în mine, nu în ea;
și chiar în acea clipă
când cineva din preajma mea spune:
„A dispărut”,
există alții care o privesc
cum vine și alte voci
strigă cu bucurie:
„Iat-o cum vine!”[1]

Oamenii credincioși înțeleg că, atunci când cauți să-ți lărgești perspectiva și încerci să privești viața din perspectivă cerească, toate lucrurile au mult mai mult sens. S-ar putea să nu poți face cu ușurință acest pas, mai ales dacă ești sceptic prin natura ta. Dar cred că, dacă ești dispus să încerci să cauți cu sinceritate perspectiva lui Dumnezeu, vei fi răsplătit.

CREDINȚA ÎMI OFERĂ SĂNĂTATE ASTĂZI

Cu ani în urmă, am citit despre un studiu al Universității Purdue care a descoperit că persoanele care practică religia cu regularitate au cu 50% mai puține probleme de sănătate decât cei necredincioși. Cercetătorii au concluzionat că religia reduce stresul și sporește sentimentul de bunăstare, întrucât credința adaugă sens și perspectivă și oferă totodată o rețea socială valoroasă.[2] Recent, un grup de medici a confirmat aceste descoperiri. Aceștia notează:

> Am finalizat recent o analiză sistematică a peste 1.200 de studii referitoare la relația dintre religie și sănătate. Aceste

> studii au fost realizate de diferiți cercetători, care lucrează în diferite instituții, au studiat diferite grupuri clinice și comunitare, situate în diferite părți ale Statelor Unite și ale lumii, pe parcursul unui secol. Marea majoritate a acestor studii arată existența unei relații între o implicare religioasă sporită și o sănătate mentală îmbunătățită, o sănătate fizică sporită sau un grad redus de utilizare a serviciilor medicale.[3]

Dacă vrei să-ţi îmbunătăţeşti condiţia fizică şi perspectiva emoţională, întărirea credinţei îţi poate fi de ajutor.

CREDINȚA MĂ ÎNTĂREȘTE ASTĂZI

O credinţă puternică, indiferent de natura ei, îi oferă putere unei persoane. Există puţine lucruri mai de folos în depăşirea necazurilor precum credinţa. S.G. Holland, fost prim-ministru al Noii Zeelande, a afirmat: „Credinţa absoarbe otrava oricărei suferinţe, suportă înţepătura oricărei pierderi şi stinge focul oricărei dureri; numai credinţa poate face asta". Credinţa te întăreşte.

Reciproca este, de asemenea, valabilă. Lipsa credinţei te de-energizează. Acolo unde nu există credinţă în viitor, nu există nici putere în prezent. Cu ani în urmă, în Maine, a fost planificată construcţia unui baraj hidroenergetic care urma să acopere cu apele lui un mic orăşel din zonă. Din momentul anunţului şi înainte ca cetăţenii să se mute din oraş a trecut o perioadă destul de lungă. Pe măsură ce data inundării se apropia, locuitorii oraşului au renunţat la orice fel de lucrare de întreţinere. N-au mai reparat clădirile. N-au mai îngrijit trotuarele.

Acolo unde nu există credință în viitor, nu există nici putere în prezent.

Drumurile s-au stricat. Orășelul s-a ruinat în așa măsură că părea abandonat cu mult înainte de strămutarea locuitorilor săi.

CREDINȚA MĂ FACE MAI OPTIMIST ASTĂZI

Credința nu doar că te întărește, dar te face mai optimist. Curând după ce actorul Christopher Reeve a căzut de pe cal și și-a frânt gâtul, a fost cât pe ce să renunțe la luptă. Dar a găsit puterea să-și revină datorită faptului că soția lui, Dana, a avut încredere în el. Astăzi este cunoscut pentru determinarea și credința lui, lucru pe care el îl consideră o trăsătură a americanilor. Reeve spunea:

> America are o tradiție pe care, probabil, multe națiuni o invidiază. Realizăm adesea imposibilul. Dar acest lucru face parte din caracterul nostru național. El ne-a condus de la o coastă la cealaltă. El ne-a transformat în cea mai mare economie a lumii. El ne-a dus pe Lună. Acum, în salonul meu, la recuperare, se află fotografia unei navete spațiale care își ia zborul. Este semnată de toți astronauții de la NASA. În partea de sus a imaginii scrie: „Noi am descoperit că nimic nu este imposibil". Poftim, aceasta ar trebui să fie deviza noastră… Foarte multe din visurile noastre, atât de multe, par la început imposibile, iar apoi improbabile. După care, după ce ne adunăm voința, ele devin în scurt timp inevitabile. Deci, dacă putem cuceri spațiul exterior, ar trebui să putem cuceri și spațiul interior. Aceasta este frontiera creierului, a sistemului nervos central și a tuturor afecțiunilor organismului care distruge atât de multe vieți și ne sărăcește țara de atât de mult potențial.[4]

Când crezi în ceva, ai un motiv pentru care să trăiești. Și acest lucru te face să continui, chiar și în cele mai dificile circumstanțe. Maica Teresa a surprins poate cel mai bine esența când a spus: „Credința îi apără pe cei care apără credința."

> „Credința îi apără pe cei care apără credința."
> – MAICA TERESA

Luarea deciziei de aprofundare și manifestare zilnică a credinței

Am crescut într-o familie foarte credincioasă. Tatăl meu, Melvin, a devenit de tânăr pastor și mai slujește și astăzi, la optzeci și trei de ani. Am auzit vorbe pline de credință de la el și de la mama mea, Laura, în fiecare zi a copilăriei. Dar nu poți trăi pe baza credinței altei persoane. Spiritualitatea nu se moștenește. Fiecare trebuie să ia propria decizie și să acționeze cu integritate în baza ei. La șaptesprezece ani, am luat propria-mi decizie în privința credinței: ***voi accepta darul lui Dumnezeu, pe fiul Său, Iisus Hristos, ca Mântuitor.***

Această decizie, mai presus de toate, mi-a modelat existența. Mi-a făurit viziunea despre lume. Recunoașterea iubirii lui Dumnezeu față de toți oamenii mi-a influențat felul în care îi privesc pe ceilalți. Regula de Aur m-a învățat cum să mă port cu oamenii. Iubirea lui Dumnezeu pentru mine mi-a oferit o mare stimă de sine. Și Biblia m-a învățat cum să conduc oamenii. De fiecare dată când sunt rugat să ofer un autograf pe *Maxwell Leadership Bible*[*],

[*] Apărută în traducerea Lidiei Mihăilescu, Elisabetei Chiriță și a lui Laurențiu Păscuți cu titlul *Comentarii biblice asupra conducerii*, la Editura Life Publishers Romania, Oradea, 2007. (n.tr.)

cartea care conține însemnările mele despre leadership deprinse în urma studierii timp de treizeci de ani a acestuia în Scriptură, scriu: „Tot ce știu despre leadership, am învățat din această Carte".

Am privilegiul de a fi membru în consiliul național de conducere al Centrului de Leadership „A umbla prin credință"*. Organizația, înființată de prietenul meu Ken Blanchard, încurajează leadershipul la locul de muncă în conformitate cu cele mai înalte standarde. Iată ce spune Ken că înseamnă acest lucru:

> Nu se preocupă de aspectele generale, sau de o imagine bună pe Wall Street, sau de a fi lăudat de colegi. Nu se referă la obținerea unui credit, a promovării sau a măririi de salariu. Ci este despre colaborarea cu cei pe care îi conduci pentru a obține rezultate care să-i facă cinste lui Dumnezeu. Este vorba despre oameni, servicii și rezultate. Este o modalitate nouă de leadership bazată pe învățăturile lui Iisus, cel mai mare lider din istorie. El le-a oferit discipolilor săi o viziune mai măreață decât ei înșiși. El le-a reamintit constant despre efectele pe termen lung ale lucrării lor. Le-a îngăduit celor din jur să greșească, dar i-a tras la răspundere. I-a îndrumat din nou. I-a iertat și i-a inspirat să dea tot ce au avut mai bun în ei. Iar rezultatul? A întemeiat o mișcare care, după 2.000 de ani, continuă să prospere.

Leadershipul adevărat pornește din inimă – din caracter. Mesajul adiacent al lui Dumnezeu nu este să te

*Denumite inspirată din 2 Corinteni, 5:6-7. „Așadar, noi întotdeauna suntem plini de încredere, căci știm că, dacă suntem acasă în trup, pribegim departe de Domnul, pentru că umblăm prin credință, nu prin vedere." Trad. pr. Dumitru Cornilescu. (n.tr.)

comporți diferit, ci să fii diferit. Nu să te comporți cinstit, ci să devii o persoană cinstită. Atunci, cinstea va fi nucleul stilului tău de leadership. Va fi nucleul vieții tale. Credința nu doar că mi-a oferit împăcare; mi-a oferit cel mai frumos model de a trăi și conduce.

> Leadershipul adevărat pornește din inimă – din caracter.

Dacă dorești să explorezi sincer credința, atunci trebuie să afli următoarele:

AVEM DEJA CREDINȚĂ… IMPORTANT ESTE SĂ ALEGEM ÎNCOTRO O ÎNDREPTĂM

Autorul John Bisagno observa: „Credința este în centrul vieții. Te duci la un medic al cărui nume nu-l poți pronunța. El îți oferă o rețetă pe care n-o poți citi. O duci la un farmacist pe care nu l-ai văzut niciodată. Acesta îți oferă un medicament pe care nu îl înțelegi și totuși îl iei".

Cu toții avem credință. În fiecare zi acționăm în baza unor credințe susținute de foarte puține dovezi sau chiar complet absente. Acest lucru este valabil și în sens spiritual. După cum cineva are credința că Dumnezeu este real, la fel și un ateu are credința că Dumnezeu nu există. Ambele persoane au convingeri puternice și niciuna din ele nu poate aduce dovezi prin care să-și dovedească în mod absolut punctul de vedere. Chiar în acest moment, crezi în ceva. Scopul tău ar trebui să fie alinierea convingerilor tale cu adevărul. Caută adevărul și cred că îl vei găsi.

ÎNȚELEGE CĂ, ADESEA, CREDINȚA SE NAȘTE DIN NECAZURI

Am menţionat deja că unii sceptici consideră credinţa un lucru negativ, aproape un semn de slăbiciune. Dacă credinţa este un lucru nou pentru tine şi nu ştii cum s-o abordezi, atunci te sfătuiesc să o vezi ca pe o oportunitate de corectare a cursului vieţii tale. Într-o piesă de T.S. Eliot, unul dintre cei mai influenţi poeţi ai secolului al XX-lea, un personaj se exprimă în termeni asemănători. El vorbeşte despre un tip de credinţă care apare în urma dezamăgirii extreme. O numeşte „genul de credinţă care se naşte din disperare. Destinaţia nu poate fi descrisă; vei şti foarte puţine despre ea până nu vei ajunge acolo; vei fi orb în călătoria ta. Însă drumul te va duce spre dobândirea a ceea ce ai căutat în locul greşit".

Dacă treci prin dificultăţi, explorează-ţi credinţa ca reacţie la ele. Henri Nouwen spunea că aceasta „este cea mai importantă conversaţie din viaţa noastră: să recunoşti şi să crezi că nenumăratele evenimente neaşteptate nu sunt doar nişte întreruperi deranjante ale proiectelor noastre, ci modul prin care Dumnezeu ne modelează inima şi ne pregăteşte". Credinţa nu numai că te poate ajuta în timpul unei crize, dar îţi poate fi de folos în privinţa manierei de a aborda viaţa după momentele dificile, căpătând o perspectivă nouă.

„[Aceasta] este cea mai importantă conversație din viața noastră: să recunoști și să crezi că nenumăratele evenimente neașteptate nu sunt doar niște întreruperi deranjante ale proiectelor noastre, ci modul prin care Dumnezeu ne modelează inima și ne pregătește."

– HENRI NOUWEN

Prin credinţă poţi adopta o perspectivă plină de speranţă şi de curaj pentru a înfrunta realitatea.

NU TE POȚI BIZUI PE CREDINȚA CARE NU A FOST SUPUSĂ ÎNCERCĂRII

Ai observat poate că titlul acestei secţiuni de capitol se numeşte „Luarea deciziei de aprofundare şi manifestare zilnică a credinţei". Nu este suficient să iei o decizie în privinţa credinţei. Dacă vrei s-o pui în practică în viaţă, atunci trebuie să depui efortul de a o aprofunda. Credinţa îţi oferă împăcare şi putere atât timp cât nu este superficială. Cu cât credinţa ta este mai profundă, cu atât potenţialul ei de a te susţine în momentele dificile este mai mare. După cum spunea rabinul Abraham Heschel: „O credinţă precum cea a lui Iov nu poate fi zdruncinată, întrucât este ea însăşi rezultatul zdruncinărilor".

În istoria recentă, evenimentul care a testat probabil cel mai serios credinţa multor oameni a fost Holocaustul. Psihiatrul vienez Victor Frankl a fost unul dintre supravieţuitorii atrocităţilor naziste. A trăit între 1942 şi 1945 în lagărele de concentrare de la Auschwitz şi Dachau. Frankl a spus odată: „O credinţă slabă este diminuată de situaţii critice şi catastrofe, în vreme ce o credinţă puternică este întărită de ele". În ciuda ororilor la care a asistat şi a suferinţelor la care a fost supus, credinţa lui nu a slăbit – s-a întărit.

Gestionarea disciplinei credinței

S-au scris mii de cărți despre cum să-ți pui în practică disciplina credinței. Poate pentru că este un lucru atât de dificil de realizat. Pentru mine, această disciplină poate fi rezumată într-o frază simplă: ***să trăiești și să îndrumi zilnic precum Iisus.*** Deși cuvintele sunt simple, punerea lor în aplicare este complicată. Manifestarea disciplinei credinței este cea mai mare provocare din Duzina mea Zilnică. Problema este că, în loc să fiu asemenea lui Iisus, de multe ori vreau să fiu precum John Maxwell. Îmi ratez cu puțin ținta. Dar cu ajutorul lui Dumnezeu, continui să mă dezvolt. Și atunci când *chiar* Îi calc pe urme și Îi pun în practică principiile, oamenii primesc ajutor și eu sunt un om împlinit.

Iată în continuare patru sugestii despre gestionarea disciplinei credinței:

1. ACCEPTĂ VALOAREA CREDINȚEI

Am amintit deja o serie de motive pentru care consider că credința este benefică. Dar dă-mi voie să completez lista. Există unele lucruri în viață la care vei ajunge doar prin credință. În trecut, mulți oameni sperau că știința va răspunde la toate întrebările vieții. Dar știința nu poate face asta. În mod ironic, faptele acceptate drept adevăruri științifice se schimbă de la o generație la alta. Gândește-te numai la felul în care savanții au privit sistemul nostru solar. Ptolemeu credea că în centrul lui se află Pământul. Copernic a afirmat că în centru se găsește Soarele și că planetele se deplasează în jurul lui, pe orbite circulare. Kepler a demonstrat că orbitele sunt

eliptice. În prezent, oamenii de știință nu mai dezbat structura sistemului solar, dar ideile despre cum s-a format acesta sunt în permanentă schimbare. De fapt, chiar săptămâna aceasta, cercetătorii au descoperit ceea ce ei numesc cea mai veche planetă cunoscută din conglomeratul de stele globulare M4. Ei spun că este „o «descoperire uimitoare», care îi va determina pe oamenii de știință să-și revizuiască ideile despre modul în care s-au format planetele”.[5]

Compară știința cu credința. Credințele fundamentale ale iudaismului și creștinismului nu s-au schimbat de mii de ani. Există un aspect spiritual al vieții umane care nu poate fi negat. Nevoile spirituale trebuie să fie satisfăcute spiritual. Nimic altceva nu va umple golul.

2. INCLUDE-L PE DUMNEZEU ÎN PEISAJ

Un om care conducea o mașină decapotabilă pe un drum de munte ia greșit o curbă și se prăbușește în prăpastie. În cădere, apucă să se agațe de un copac care creștea pe marginea stâncii, în timp ce mașina lui se izbește de fundul canionului, la trei sute de metri dedesubt.

— Ajutor! strigă el. Mă aude cineva?

Ecoul e singurul răspuns.

— Doamne, mă auzi? exclamă el.

Deodată, norii se risipesc și o voce ca tunetul spune:

— Da, te aud.

— Mă poți ajuta?

— Da, te pot ajuta. Crezi în Mine?

— Da, cred în Tine.

— Ai încredere în Mine?

— Da, da, am încredere în Tine. Te rog, grăbeşte-Te.

— Dacă ai încredere în Mine, dă drumul copacului, tună vocea.

După o pauză lungă, bărbatul strigă:

— Mă mai aude *şi* altcineva?

Dacă vrei să accepţi credinţa, trebuie să-l primeşti pe Dumnezeu în viaţa ta. Nimeni altcineva nu este demn de încrederea noastră absolută şi necondiţionată. Teologul F.B. Meyer spunea: „Necredinţa pune circumstanţele între noi şi Dumnezeu. Credinţa îl pune pe Dumnezeu între noi şi circumstanţele noastre". Cui nu-i i-ar plăcea să-i vină însuşi Creatorul universului în ajutor? Iacov, unul dintre părinţii bisericii din secolul I, ne sfătuieşte: „Apropiaţi-vă de Dumnezeu şi El Se va apropia de voi".[6]

> „Necredința pune circumstanțele între noi și Dumnezeu. Credința îl pune pe Dumnezeu între noi și circumstanțele noastre."
> – F.B. MEYER

3. ÎNSOȚEȘTE-TE CU OAMENI CARE CRED

Comediantul Bob Hope s-a dus odată la aeroport pentru a se întâlni cu soţia sa, Dolores, care fusese plecată în scopul unor activităţi caritabile pentru Biserica Catolică. Când avionul ei privat a fost tras la scară, primele persoane care au coborât au fost doi preoţi catolici. Apoi a ieşit Dolores, urmată de alţi patru preoţi catolici. Hope s-a întors către un prieten de lângă el şi a spus cu sarcasm:

— Nu pricep de ce nu-şi face asigurare, ca restul oamenilor!

E o certitudine că ajungi să semeni cu oamenii cu care îţi petreci timpul. Dacă vrei să-ţi întăreşti credinţa, petrece timp cu oameni care o practică. Învaţă de la ei. Află cum gândesc.

4. EXPLOREAZĂ ȘI APROFUNDEAZĂ CREDINȚA

Dezvoltarea credinţei seamănă foarte mult cu procesul de dezvoltare fizică. Poate tocmai de aceea Biblia conţine atât de multe metafore atletice despre dezvoltarea spirituală. Dacă vrei să ai o condiţie fizică bună, trebuie să-ţi antrenezi corpul în mod regulat. Dacă nu faci asta, nu numai că nu-ţi vei creşte forţa şi condiţia fizică, dar vei începe să pierzi şi ceea ce ai avut cândva.

D.L. Moody, un predicator laic din secolul al XIX-lea care a fondat Seminarul Northfield şi Institutul Biblic Moody, a explicat cum şi-a dezvoltat credinţa. El a spus: „M-am rugat pentru credinţă şi am crezut că ea va coborî din ceruri şi mă va lovi ca un fulger. Dar credinţa nu părea să se ivească. Într-o zi, am citit capitolul al zecelea din Epistola către Romani: «Credinţa vine în urma auzirii, iar auzirea vine prin Cuvântul lui Hristos».* Am închis Biblia şi m-am rugat pentru credinţă. Am deschis apoi Biblia şi am început să studiez, iar, de atunci, credinţa mi s-a dezvoltat în permanenţă".

* Romani, 10:17, trad. pr. Dumitru Cornilescu. (n.tr.)

Reflecții despre credință

Sf. Augustin de Hipona observa: „A avea credinţă înseamnă a crede în ceea ce nu vezi, iar răsplata pentru această credinţă va fi să vezi ceea ce crezi". În momentul în care am luat decizia, în 1964, am ştiut că fac ceea ce este bine pentru mine din punct de vedere spiritual. N-am ştiut însă că partea cu „vei vedea ceea ce crezi" se va manifesta atât de spectaculos în viaţa mea:

În adolescență…	credința mi-a dat încredere în mântuirea veșnică.
Între 20 și 30 de ani…	credința mi-a oferit un rost și împlinire.
Între 30 și 40 de ani…	credința mi-a oferit o platformă pentru a-i ajuta pe ceilalți.
Între 40 și 50 de ani…	credința mi-a asigurat un fundament pentru leadership.
După 50 de ani…	credința îmi oferă o pace care nu poate fi dăruită sau răpită de alții.

„A avea credinţă înseamnă a crede în ceea ce nu vezi, iar răsplata pentru această credinţă va fi să vezi ceea ce crezi."
– SF. AUGUSTIN DE HIPONA

Nu-mi imaginez cum s-ar fi desfăşurat viaţa mea fără credinţa din centrul ei.

Visând la ceruri

Încă de când era copil, Rick Husband şi-a dorit să devină astronaut. Îşi amintea că a văzut prima dată o lansare spaţială la vârsta de patru ani şi a fost fascinat de misiunile Gemeni şi Apollo. Patty Ragan, un prieten apropiat al

familiei Husband vreme de trei generații, a spus: „Rick a vrut să fie astronaut încă din clasa a patra și a făcut tot posibilul să reușească”.[7]

Husband a urmat facultatea la Politehnica din Texas, unde a studiat ingineria mecanică și a devenit membru al Forțelor Aeriene ale Militarilor în Rezervă. Și-a finalizat pregătirea de pilot licențiat, după care și-a început cariera în cadrul forțelor aeriene, pe avioanele de vânătoare F-4. În scurt timp, a devenit instructor de zbor și apoi pilot de încercare. Ca manager de program, a contribuit la dezvoltarea unui motor cu performanță crescută. A devenit pilot demonstrativ pe avioanele F-15 și a participat la un program de schimb de piloți cu Forțele Aeriene Regale Britanice. În total, a acumulat mai mult de trei mii opt sute de ore de zbor, cu mai peste patruzeci de avioane diferite. A fost printre cei mai buni dintre cei buni. Pe parcurs, nu doar că a obținut masterul în inginerie mecanică la Universitatea Fresno din California, dar s-a căsătorit și a avut doi copii. A fost respectat nu numai pentru priceperea în carieră, ci și pentru credința și devotamentul lui ca soț și tată.

Calitatea potrivită

În decembrie 1994, Husband și-a văzut în sfârșit împlinit visul de a deveni astronaut și, câteva luni mai târziu, a început să se antreneze. În 1999, a ajuns pentru prima dată în spațiu ca pilot al navetei spațiale *Discovery* și i-a plăcut la nebunie. „Unul dintre cele mai plăcute lucruri legate de zborul în spațiu este faptul că poți vedea

creaţia lui Dumnezeu dintr-o perspectivă diferită", a declarat Husband. „Există atât de multe aspecte frumoase şi diferite ale imaginilor văzute acolo, încât ai parte de o privelişte uimitoare aproape indiferent de direcţia în care te uiţi."[8]

Următoarea călătorie în spaţiu a lui Husband a fost la bordul navetei *Columbia* şi de această dată el a comandat misiunea. Ca de obicei, familia a asistat la lansarea din Florida. Acesta a fost întotdeauna cel mai tensionat moment. Când soţia lui Rick, Evelyn, a descris evenimentul, a spus că cel mai greu de îndurat au fost „primele două minute, din cauza navetei *Challenger**. Când am văzut că propulsoarele rachetelor s-au detaşat, m-am relaxat în mare măsură pentru că am simţit că ce-a fost mai greu a trecut".[9]

Puţini bănuiau însă că adevăratul pericol avea să se ivească în momentul în care Columbia executa coborârea finală pentru aterizare la Centrul Spaţial Kennedy. Pe 1 februarie 2003, în jurul orei 9:00 a.m., naveta spaţială *Columbia* s-a dezintegrat în zona Dallas-Fort Worth, la doar câteva sute de kilometri de locul unde a crescut Rick Husband. Toţi cei şapte membri ai echipajului au murit.

La doar două zile după tragedie, Evelyn Husband i-a acordat un interviu lui Katie Couric la emisiunea *Today*. A fost remarcabil de calmă. A vorbit despre felul în care familiile astronauţilor de pe *Columbia* s-au reunit pentru

* Dezastrul navetei spaţiale *Challenger* a avut loc pe 28 ianuarie 1986, când aceasta s-a dezintegrat la 73 de secunde după lansare, din cauza exploziei propulsoarelor. Evenimentul s-a soldat cu moartea celor şapte membri ai echipajului. (n.tr.)

a se consola reciproc, cum au plâns împreună pierderea şi cât de multă susţinere le-a oferit NASA. Şi-a exprimat dorinţa ca explorarea spaţiului să continue. Şi a explicat cum învăţa să depăşească o perioadă atât de dificilă:

> Când Rick dădea autografe pe fotografiile lui, scria întotdeauna și un verset din Pilde, 3:5-6, care spune: „Încrede-te în Domnul din toată inima ta și nu te bizui pe înţelepciunea ta! Recunoaște-L în toate căile tale, și El îţi va netezi cărările."** Și versetul acesta a fost o binecuvântare pentru mine și Rick, iar acum este o binecuvântare imensă pentru mine, pentru că nu înțeleg nimic din toate astea, dar am încredere în Domnul și, astfel, am parte de o imensă alinare.[10]

Dacă vrei să ai parte de pacea pe care o are Evelyn Husband şi de garanţia de care s-au bucurat ea şi Rick, atunci ia hotărârea de a avea credinţă şi învaţă s-o aprofundezi şi s-o manifeşti zilnic.

** Trad. pr. Dumitru Cornilescu. (n.tr.)

APLICAȚII DESPRE **CREDINȚĂ**
ȘI EXERCIȚII DESPRE APROFUNDAREA
ȘI MANIFESTAREA EI ZILNICĂ

Decizia cu privire la credinţă astăzi

Unde te situezi astăzi în privinţa credinţei? Răspunde următoarelor trei întrebări:

1. *Am luat deja decizia de a-mi aprofunda şi manifesta zilnic credinţa?*
2. *Dacă da, când am luat această decizie?*
3. *Ce anume am hotărât mai exact?* (Notează aici.)

_____
_____
_____
_____
_____

Disciplina ta zilnică de credinţă

Pe baza deciziei referitoare la credinţă pe care ai luat-o, care este acea unică disciplină pe care trebuie să o practici *de astăzi, în fiecare zi* pentru a avea succes? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Recuperează ziua de ieri

Dacă ai nevoie de ajutor în luarea deciziei corecte cu privire la credinţă şi în dezvoltarea disciplinei zilnice pentru a o pune în practică, fă următoarele exerciţii:

1. *Care a fost atitudinea ta faţă de credinţă până acum? Ai ignorat-o, ai înţeles-o greşit, ai subevaluat-o, ai combătut-o sau ai amânat-o? Încearcă să-ţi înţelegi barierele personale faţă de credinţă. Ce trebuie să faci pentru a le înlătura şi a reuşi să-ţi pui credinţa în Dumnezeu?*
2. *Uneori, când oamenii se deschid şi caută adevărul spiritual, pot vedea lucrarea mâinii lui Dumnezeu dacă îşi analizează retrospectiv viaţa. Gândeşte-te la propria-ţi viaţă. Au existat momente în care s-ar putea ca Dumnezeu să-ţi fi atras atenţia? Au existat momente în care se părea că eşti protejat de rău în ciuda propriilor tale acţiuni? Roagă-l pe Dumnezeu să-ţi dezvăluie faptul că te caută.*
3. *Dacă ai îmbrăţişat cândva credinţa, dar ai lăsat-o să piară la un moment dat, e poate pentru că nu ai aprofundat-o înaintea unor vremuri de încercare. Întoarce-te la rădăcinile tale spirituale şi explorează puţin. Adoptă o nouă abordare. Studiază Biblia şi află acum ce ai neglijat altădată. Include-l pe Dumnezeu „în peisaj".*
4. *Caută oameni cu credinţă pe care îi respecţi. Vorbeşte cu ei despre credinţa lor. Cere-le să-ţi recomande cărţi şi casete pentru dezvoltarea ta. Şi*

află unde au loc întâlnirile lor spirituale, ca să poţi găsi o comunitate de credincioşi cu care să ţii legătura.

Aşteptând cu nerăbdare ziua de mâine

Reflectează un moment asupra modului în care decizia ta de a avea credinţă şi disciplina zilnică rezultată din ea îţi vor influenţa pozitiv viitorul. Care vor fi beneficiile coroborate? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Păstrează notiţele ca un memento permanent, pentru că… reflecţia de astăzi oferă motivaţie disciplinei zilnice, iar disciplina zilnică amplifică decizia de ieri.

CAPITOLUL 11

RELAȚIILE de astăzi mă împlinesc

În 1990, la moartea sa, Armand Hammer, președintele Occidental Petroleum, era o legendă. În cei nouăzeci și doi de ani de viață, a făcut lucruri la care alții doar visează. A ajuns un afacerist de succes în întreaga lume, a fost o persoană cu influență pe lângă președinți și oameni de stat, un filantrop generos și un protector al artelor. *USA Today* l-a numit „un gigant al capitalismului și un confident al liderilor mondiali" și „un cruciat extravagant al păcii mondiale și al căutării leacului pentru cancer"[1]. Un articol din *Los Angeles Times* nota:

> Industriașul miliardar și-a croit o cărare flamboaiantă prin diversa și colorata sa carieră. O figură publică ce se simțea confortabil printre membri ai familiilor regale, șefi de state, printre cei bogați și celebri, a stârnit controverse nu doar în rândul admiratorilor aprigei sale inteligențe și ai strategiilor sale îndrăznețe, ci și al criticilor nemiloși care i-au pus la îndoială etica și orgoliul puternic. Un om de o bogăție imensă, a oferit școlilor, muzeelor și centrelor de cercetare a cancerului donații de zeci de milioane de dolari.[2]

Majoritatea relatărilor au menționat numeroasele sale realizări: a câștigat primul milion la vârsta de douăzeci și unu de ani, a oferit ajutor umanitar și alimente în

timpul foametei din Rusia sovietică în 1921, a contribuit la îmbunătățirea relațiilor americano-sovietice și a primit numeroase premii prestigioase din partea a zeci de țări. Biografiile scrise despre Hammer înainte de moartea sa în 1990 îl descriu în termeni elogioși. Se spunea că ar fi salvat de la faliment compania farmaceutică a tatălui său pe când era încă student la medicină, că a călătorit în Uniunea Sovietică în anii '20, că a câștigat sume imense de bani din afacerile desfășurate acolo, că a cumpărat și adunat o colecție uriașă de opere de artă și comori țariste de neprețuit și a făcut o avere vânzându-le apoi în Statele Unite. Ulterior, a cumpărat micuța Corporație Occidental Petroleum, care se chinuia să supraviețuiască, transformând-o într-o organizație de mai multe miliarde de dolari. Majoritatea oamenilor l-au crezut un geniu în materie de afaceri. Dar după moartea sa, adevărul a ieșit la iveală.

Relațiile publice mai presus de relațiile umane

Imaginea lui Armand Hammer a fost rezultatul unei campanii de relații publice atent elaborate, care s-a întins pe șapte decenii. El și-a fabricat mare parte din „istoria sa personală". A controlat continuu informațiile despre propria persoană, a angajat scriitori din umbră pentru a-i crea autobiografii fictive, ba a înființat chiar și o companie, Armand Hammer Productions, a cărei misiune era producerea de filme care să-l promoveze. Toate aceste eforturi au fost depuse pentru a ascunde un om lacom, înșelător, care s-a folosit de oameni ca de obiecte, iar după ce termina cu ei, îi arunca cum arunci gunoiul.

Specialistul în științe politice și autorul cu studii la Harvard, Edward Jay Epstein, a publicat o carte numită *Dossier: The Secret History of Armand Hammer (Dosar: Istoria secretă a lui Armand Hammer*), în care a dezvăluit povestea reală a lui Hammer. Acesta nu a ajuns milionar la 20 de ani. Nici nu a fost colecționar de artă în Rusia. El și-a dorit într-adevăr să câștige bani din afaceri, dar s-a înglodat mereu în datorii și s-a întreținut de fapt prin afaceri concesionate de către guvern și spălând bani pentru sovietici, ca aceștia să-și poată finanța agenții sub acoperire. Când oficialii sovietici au avut nevoie de cineva prin care să valorifice operele de artă pe care le confiscaseră după Revoluție, l-au căutat pe Hammer. El a inventat povestea despre primul său milion pentru a explica cum a ajuns în posesia operelor de artă și a valorilor deținute. Din comercializarea obiectelor în S.U.A. primea un procent, dar cea mai mare parte a fondurilor era preluată de către sovietici.[3]

Hammer n-a avut de fapt niciodată prea mulți bani, până în momentul în care s-a căsătorit a doua oară. Pe prima lui soție, Olga, a luat-o de nevastă în Rusia, în 1928. Când a întâlnit-o prima oară, în 1925, era căsătorită cu altcineva, dar Hammer a convins-o repede să divorțeze. În 1929, li s-a născut un fiu, Julian. Dar când aspirațiile lui Hammer au crescut și Olga nu s-a mai potrivit imaginii pe care voia el s-o afișeze, și-a căutat altă soție. A început s-o curteze pe Angela Carey Zevely, o femeie din înalta societate a cărei familie se învârtea în cercul familiei Roosevelt. În 1943, la trei săptămâni după finalizarea divorțului de Olga, s-a căsătorit cu Angela. S-a folosit de banii și legăturile ei politice pentru a obține o

concesiune de la guvern pentru producţia de băuturi alcoolice de uz general într-un moment în care cele mai multe distilerii erau obligate să producă materiale pentru a sprijini eforturile făcute pentru război. Compania a fost foarte profitabilă, dar a adunat şi datorii grele.

În anii 1950, Angela îi slujise deja scopului, aşa că Hammer era pregătit de o nouă nevastă. În scurt timp, a găsit-o pe Frances Tolman, o văduvă care moştenise de la soţul ei 8 milioane de dolari. Îi promisese deja amantei sale, Bettye Jane Murphy, că avea s-o ia de soţie după ce divorţează de Angela, dar şi-a încălcat promisiunea, cu toate că Bettye aştepta un copil pe care Hammer afirmase că şi-l doreşte. A expediat-o pe Bettye în Mexic, i-a aranjat o căsătorie de faţadă cu un alt bărbat, pentru a nu-i apărea numele pe certificatul de naştere al copilului şi, după pronunţarea divorţului, în 1956, s-a căsătorit cu Frances. A împrumutat apoi companiilor sale banii lui Frances pentru a scăpa de datorii. Totodată, a cumpărat acţiuni la Corporaţia Occidental Petroleum.

Un nou rol

Nu i-a luat mult şi Hammer a devenit preşedinte şi şef al consiliului de administraţie al Occidental Petroleum. Îşi construise deja reputaţia (falsă) a unui mare om de afaceri. Flerul său pentru publicitate şi atenţie a crescut acţiunile companiei. A folosit apoi pachetul umflat de acţiuni pentru a cumpăra alte companii. Pentru a păstra controlul absolut al companiei, întrucât deţinea doar 10% din acţiuni, i-a determinat pe membrii consiliului

director al Occidental să-i pună la dispoziție cererile lor nesemnate și nedatate de demisie. În felul acesta, putea să-i împiedice să voteze împotriva lui.[4] Când a întrezărit potențialul unei afaceri foarte profitabile cu petrol din Libia, a dat mită pentru a o obține.

Între timp, s-a folosit de Occidental ca de propriul său cont bancar. Până la urmă, el deținea doar 1% din acțiunile Occidental, dar, din moment ce era președinte al companiei, i-a utilizat resursele ca să-și subvenționeze activitățile filantropice, să-și finanțeze petrecerile, să-și plătească avocații și bodyguarzii personali și să-și cumpere un avion privat: un Boeing 727.[5]

Aceeași poveste veche

Hammer a distrus, se pare, fiecare relație pe care a construit-o. Nu a avut prieteni la Occidental; și-a „concediat directorii de vârf de parcă ar fi fost niște băieți de prăvălie".[6] A îngăduit ca tatăl său să facă pușcărie în locul lui (bătrânul doctor și-a asumat vina pentru un avort eșuat efectuat de Hammer care a dus la moartea pacientei). Și-a neglijat singurul fiu, plătindu-l uneori ca să nu atragă atenția publicului și obligându-l să-și facă programare ca să vorbească cu el la telefon. S-a ascuns de celălalt copil al său, fiica ilegitimă, Victoria. A lăsat în urmă un șir de căsnicii eșuate. Până și ultima sa soție, Frances, înainte să moară, le-a furnizat dovezi rudelor sale ca să-l dea în judecată, fiindcă o fraudase cu 400 de milioane de dolari. În plus, Hammer a colecționat, a abandonat și a plătit (din fondurile Occidental) diferite amante de-a lungul anilor.

Totodată, Hammer şi-a înstrăinat şi familiile celor doi fraţi ai săi. În 1970, la moartea soţiei fratelui său Harry, familia acesteia i-a cerut lui Hammer vechea fermă din Vicksburg, Mississippi, care aparţinuse familiei lor vreme de şase generaţii. În schimb, el a vândut-o unui străin cu 22.000 de dolari.[7] Iar în 1985, după moartea fratelui său Victor, Hammer a înaintat o cerere de moştenire de 667.000 de dolari pentru proprietatea în valoare de 700.000 de dolari, în loc să o acorde copiilor lui Victor şi soţiei acestuia aflată în îngrijire la domiciliu. Hammer a renunţat la cerere pentru a evita publicitatea negativă doar după ce fiica lui Victor a vrut să facă publică situaţia.

Nu e de mirare că pe 13 decembrie 1990, la înmormântarea lui Hammer, nu a participat multă lume. Fiul său, Julian, nu a participat. Nici familiile celor doi fraţi ai săi. Cei care i-au cărat sicriul au fost şoferul său, asistentul său medical şi alţi angajaţi.

Mai presus de orice, Hammer şi-a dorit să-şi construiască şi să-ţi protejeze reputaţia. Epstein îl descrie pe Hammer drept „un huligan ţanţoş, cu un orgoliu cât casa, al cărui principal scop era să câştige prin geniul său în negocieri (pe care îl avea într-adevăr) Premiul Nobel pentru Pace (pe care, din fericire pentru prestigiul acestui premiu, nu l-a obţinut niciodată). Cariera sa de filantrop… era zgomotoasă, inconsistentă şi bazată pe o publicitate exagerată."[8]

În cele din urmă, Hammer nu a rămas cu nimic. Nu a avut averea personală uriaşă la care se aştepta toată lumea. Într-un an de la moartea sa, peste o sută de organizaţii caritabile, muzee, membri ai familiei şi alţi indivizi au

înaintat solicitări de moştenire pentru părţi din avere. (Promisese public sume mari de bani multor organizaţii caritabile, dar nu-şi respectase mare parte din angajamente.) La câteva zile după moartea sa, Occidental Petroleum s-a distanţat de el. (Site-ul web al companiei nici măcar nu-l aminteşte în istoricul său.) Familia lui s-a destrămat (nu că i-ar fi păsat). Şi de preţioasa lui imagine s-a ales praful. După declasificarea documentelor din Rusia, după prăbuşirea Uniunii Sovietice, a ieşit la iveală şi rolul său bine ascuns în istoria spionajului sovietic.

De ce sunt importante relațiile astăzi

Armand Hammer a manifestat o determinare de nestăvilit până în clipa morţii sale, la nouăzeci şi doi de ani. E greu de spus ce anume o alimenta, dar bănuiala mea este că absenţa unor relaţii împlinite în viaţa personală a contribuit la asta. Cumva, părea că îi lipsesc câteva adevăruri-cheie cu privire la relaţii:

CELE MAI IMPORTANTE EXPERIENȚE DIN VIAȚĂ IMPLICĂ OAMENI

În *The 17 Indisputable Laws of Teamwork (Cele 17 legi indiscutabile ale muncii în echipă)*, Legea Semnificaţiei spune: „Unu este un număr prea mic pentru a cunoaşte măreţia”.[9] Toate realizările importante din istoria umanităţii au fost înfăptuite în echipă. Avem tendinţa să îi venerăm pe individualiştii duri, dar în viaţa reală nu există personaje precum Rambo sau Călăreţul Singuratic, care să aibă mari realizări de unii singuri. Acest

adevăr poate fi redus și la nivel personal. Majoritatea momentelor frumoase din viață – cele al căror ecou ne rămâne în inimă și în minte – implică și alte persoane. Rar trăim aceste momente singuri. Și chiar atunci când o facem, prima noastră tendință este să le împărtășim cu ceilalți.

Gândește-te la cele mai importante experiențe din viața ta, la cele mai mari realizări, la cele mai grozave victorii, la cele mai descurajante obstacole depășite. De câte ai avut parte singur? Pun pariu că de foarte puține. În momentul în care înțelegi că legătura cu ceilalți este una dintre cele mai mari bucurii ale vieții, vei observa că ce este mai bun în viață se ivește când inițiezi și investești în relații solide.

TE VEI BUCURA MAI MULT DE VIAȚĂ DACĂ ÎȚI PLAC OAMENII

Dintre oamenii pe care îi cunoști, care par să se bucure cel mai mult de viață? Gândește-te la ei o clipă. I-ai descrie ca fiind niște persoane negativiste, suspicioase, arțăgoase și antisociale? Bineînțeles că nu! Când ai întâlnit vreodată pe cineva cu aceste caracteristici care să trăiască din plin? Morocănoșii nu se bucură de prea multe în viață. Pe de altă parte, cei care își iubesc semenii se distrează pe cinste. Dacă îți plac oamenii, oriunde te vei duce, vei întâlni un prieten.

VEI AJUNGE MAI DEPARTE ÎN VIAȚĂ DACĂ OAMENII TE PLAC

Consultantul John Luther observa: „Talentul înnăscut, inteligența, o educație minunată – niciuna dintre acestea nu garantează succesul. Este nevoie de altceva: de sensibilitatea de a înțelege ce-și doresc ceilalți și de disponibilitatea de a le oferi acel lucru. Succesul în lume depinde de plăcerea celorlalți. Nimeni nu va dobândi faimă, recunoaștere sau promovare doar pentru că el sau ea consideră că merită. Trebuie să se gândească și altcineva la asta".

O veche zicală din vânzări spune: Dacă toate lucrurile sunt egale, persoana agreabilă câștigă. Dar dacă nu toate lucrurile sunt egale, tot persoana agreabilă câștigă. Nu există înlocuitor pentru talentul relațional când vine vorba de a avansa în viață, indiferent de aspect. Oamenii care se înstrăinează de ceilalți întâmpină probleme. Iată de ce:

Dacă toate lucrurile sunt egale, persoana agreabilă câștigă. Dar dacă nu toate lucrurile sunt egale, tot persoana agreabilă câștigă.

- Dacă oamenii nu te plac… vor încerca să-ți facă rău.
- Dacă nu-ți pot face rău… nu te vor ajuta.
- Dacă *trebuie* să te ajute… vor spera să nu reușești.
- Dacă speră să nu reușești… victoriile vieții vor părea serbede.

Donald O. Clifton şi Paula Nelson, autorii cărţii *Soar with Your Strengths (Ia-ţi zborul cu ajutorul punctelor tale forte*), afirmă: „Relaţiile ne ajută să definim cine suntem şi ce vrem să devenim. Majoritatea dintre noi pot face legătura între succesele avute şi relaţiile fundamentale”[10]. Câte relaţii pozitive fundamentale ai avut cu oameni care *nu* te plac?

„Relațiile ne ajută să definim cine suntem și ce vrem să devenim. Majoritatea dintre noi pot face legătura între succesele avute și relațiile fundamentale.”
– DONALD O. CLIFTON ȘI PAULA NELSON

OAMENII SUNT BUNUL CEL MAI DE PREȚ AL ORICĂREI ORGANIZAȚII

Există o mulţime de motive personale pentru a cultiva relaţii pozitive, dar există şi altele practice. Toate organizaţiile care au succes reuşesc acest lucru datorită oamenilor lor. Nu contează dacă este vorba despre o afacere, o echipă sportivă, o congregaţie sau o societate. Organizaţional, trăieşti sau mori împreună cu oamenii tăi. Acesta este motivul pentru care Jim Collins, autorul cărţii *From Good to Great,* scrie despre importanţa recrutării sau, aşa cum o numeşte el, a urcării oamenilor potriviţi în autobuz.

Analizează orice organizaţie de succes şi vei vedea că aceasta îşi preţuieşte oamenii. Fred Smith de la FedEx spune: „Încă de la crearea sa, Federal Express a pus oamenii pe primul loc, atât pentru că aşa trebuie să fie, cât şi pentru că este spre binele afacerii. Filosofia noastră corporatistă poate fi rezumată succint: Oameni – Servicii

– Profit". Privește-ți oamenii ca cel mai de preț bun al tău și valoarea lor va crește continuu.

Luarea deciziei de a iniția și investi zilnic în relații solide

În 1965, când eram la facultate, am urmat un curs de inițiere în psihologie cu dr. David Van Hoose. Într-o zi, în timp ce își susținea prezentarea, a spus ceva care mi-a atras atenția. Remarca lui a fost: „Dacă ai în viață un prieten adevărat, ești foarte norocos. Dacă ai doi prieteni adevărați, acest lucru este extrem de neobișnuit". Am fost uluit. Fiind o persoană optimistă, credeam că toată lumea are mulți prieteni. Chiar dacă dr. Van Hoose a definit prieteniile ca fiind relații caracterizate prin iubire necondiționată, am fost totuși șocat.

Relațiile au fost întotdeauna importante pentru mine și mi-am format bune abilități de socializare încă de la o vârstă fragedă. La începutul adolescenței, tata m-a încurajat să citesc *How to Win Friends and Influence People (Cum să-ți faci prieteni și să influențezi oamenii)*[*], de Dale Carnegie. Mi-am amintit întotdeauna sfaturile pe care maestrul relațiilor le oferea în carte: „Pentru a-ți face prieteni, mai întâi trebuie să fii prietenos"[11]. Am adoptat această recomandare, dar, după ce am auzit cele spuse de profesorul meu de psihologie, m-am hotărât să acționez mai deliberat și să dau relațiilor din viața

[*] Apărută în traducerea lui Marius Chitoșcă cu titlul *Secretele succesului. Cum să vă faceți prieteni și să deveniți influent*, la Editura Curtea Veche, București, 2018. (n.tr.)

mea o cu totul altă amploare. Atunci am luat această decizie în privința relațiilor: ***voi iniția și voi investi în relațiile cu ceilalți.***

Cred că mulți oameni nu-și asumă responsabilitatea pentru relațiile din viața lor. Pur și simplu lasă lucrurile să li se întâmple, în loc să acționeze deliberat în acest sens. Dar pentru a avea genul de relații solide care aduc împlinire, trebuie să-ți schimbi modul de gândire în privința relaționării cu ceilalți. Iată câteva modalități prin care poți face asta:

PUNE MARE PREȚ PE OAMENI

Hai să fim sinceri, dacă nu-ți pasă de oameni, e improbabil să faci o prioritate în viață din relațiile bune. Prietenul meu Ken Blanchard, autorul cărților *Whale Done (Bravo, balenuțo)*[*] și *Raving Fans (Admiratori înfocați*), glumește spunând că, în mod evident, Biroul de Permise Auto caută și angajează persoane care își urăsc semenii. Când mergi să-ți obții permisul, te aștepți să fii tratat mizerabil. Cuvintele lui Les Giblin, desemnat cândva cel mai bun agent de vânzări la nivel național, sunt adevărate: „Nu-l poți face pe celălalt să se simtă important în prezența ta dacă, în sinea ta, crezi despre el că e un nimeni".

> „Nu-l poți face pe celălalt să se simtă important în prezența ta dacă, în secret, crezi despre el că e un nimeni."
>
> – LES GIBLIN

[*] Ken Blanchard, Thad Lacinak, Chuck Tompkins, Jim Ballard, *Bravo, balenuțo: Puterea relațiilor pozitive la serviciu și acasă*, trad. Ana-Maria Murariu, Editura Amaltea, București, 2003. (n.tr.)

Soluția este să pui mare preț pe oameni. Așteaptă-te la ce are mai bun fiecare. Presupune că motivele oamenilor sunt bune, până la proba contrarie. Prețuiește-i după momentele lor cele mai bune. Și ofere-lă prietenia ta, în loc să o pretinzi pe a lor. În fond, acest lucru este decizia lor.

ÎNVAȚĂ SĂ-I ÎNȚELEGI PE OAMENI

Tom Peters și Nancy Austin, autorii cărții *A Passion for Excellence (O pasiune pentru excelență*), afirmă că „principala problemă de productivitate managerială din America o reprezintă chiar managerii care nu sunt în contact cu oamenii și clienții lor”[12]. Cred că una dintre explicații ar putea fi faptul că unii manageri nu prețuiesc oamenii. Dar acest lucru nu este întotdeauna valabil. Multor oameni le pasă de semenii lor, dar totuși nu păstrează contactul cu ei. În aceste cazuri, cred că problema este aceea că nu înțeleg oamenii.

„Principala problemă de productivitate managerială din America o reprezintă chiar managerii care nu sunt în contact cu oamenii și clienții lor.”
– TOM PETERS ȘI NANCY AUSTIN

Dacă vrei să-ți îmbunătățești capacitatea de înțelegere a oamenilor, ca să poți construi relații pozitive, ține minte următoarele adevăruri despre oameni și acțiunile pe care trebuie să le întreprinzi pentru a construi o punte peste prăpastia creată de ei:

- Oamenii sunt nesiguri pe ei… oferă-le încredere.
- Oamenii vor să se simtă speciali… fă-le complimente sincere.

- Oamenii își doresc un viitor mai bun… insuflă-le speranță.
- Oamenii vor să fie înțeleși… ascultă-i.
- Oamenii sunt egoiști… adresează-te mai întâi nevoilor lor.
- Oamenii se descurajează… îmbărbătează-i.
- Oamenii vor să aibă succes… ajută-i să câștige.

Când îţi vei înţelege semenii, nu le vei lua defectele în nume personal şi îi vei ajuta să reuşească, vei pune bazele unor relaţii solide.

OFERĂ-ȚI GRATIS RESPECTUL, DAR FII PREGĂTIT SĂ-L CÂȘTIGI PE AL CELORLALȚI

Într-o zi, un om ajunge la aeroport şi vede un afacerist bine îmbrăcat care ţipă la un hamal pentru felul în care îi manipulează bagajele. Cu cât enervarea afaceristului creşte, cu atât hamalul este mai calm şi mai profesionist. După plecarea individului agresiv, primul om îl felicită pe hamal pentru reţinerea de care a dat dovadă.

— O, n-a fost greu, spune hamalul. Ştiţi, bărbatul merge la Miami, dar bagajele lui vor ajunge la Kalamazoo.

Oamenii care nu-i respectă pe ceilalţi îşi fac întotdeauna rău din punct de vedere relaţional şi atrag adesea şi alte consecinţe negative.

Cred că fiecare fiinţă umană merită să fie tratată cu respect, deoarece toată lumea are valoare. Totodată, am observat că respectul acordat oamenilor este una dintre cele mai *eficiente* metode de interacţiune cu ceilalţi. Însă, asta nu înseamnă că poţi pretinde respect la

rândul tău. Trebuie să-l câștigi. Dacă te respecți pe tine însuți, îi respecți pe ceilalți și dovedești că ești competent, și ceilalți îți vor oferi respectul lor. Dacă toți lumea i-ar trata pe ceilalți cu respect, lumea ar fi un loc mai bun.

DEDICĂ-TE CREȘTERII VALORII CELORLALȚI

Predicatorul englez din secolul al XIX-lea, Charles Spurgeon, ne sfătuia: „Sculptează-ți numele în inima celorlalți, nu în marmură". Cel mai bun mod de a face asta este prin creșterea valorii lor. Fă asta…

- Identificându-le aptitudinile
- Ajutându-i să-și descopere aptitudinile
- Ajutându-i să-și dezvolte aptitudinile

> „Sculptează-ți numele în inima celorlalți, nu în marmură."
> – CHARLES SPURGEON

Unii oameni tratează interacțiunile cu ceilalți ca pe niște tranzacții. Sunt dispuși să-și aducă contribuția, dar numai dacă primesc ceva în schimb. Dacă vrei să transformi relațiile într-o prioritate, trebuie să-ți analizezi motivația, pentru a te asigura că nu încerci să-i manipulezi pe ceilalți pentru câștigul tău personal.

Pentru a fi sigur că motivele tale sunt cele corecte, urmează sfatul lui Leo Buscaglia, care a scris cartea *Loving Each Other (Iubiți-vă unul pe celălalt*): „Începeți întotdeauna o relație întrebându-vă: Am motive ascunse de îmi doresc să am o relație cu această persoană? Atenția mea este condiționată? Încerc să scap de vreun lucru? Am de gând să schimb acea persoană? Am nevoie de persoana respectivă ca să mă ajute să depășesc o

deficienţă personală? Dacă răspunsul tău la oricare dintre aceste întrebări este da, atunci las-o în pace. Persoanei respective îi va merge mai bine fără tine."[13]

Gestionarea disciplinei de construire a relaţiilor

Cred că de cele mai multe ori considerăm relaţiile un lucru care se înţelege de la sine. Din această cauză, nu le oferim întotdeauna atenţia pe care o merită sau pe care o solicită. Dar relaţiile bune necesită mult efort. Pentru a mă menţine pe drumul cel bun în privinţa relaţiilor mele, astfel încât să pot investi în ele şi să le fac să fie reuşite, practic următoarea disciplină: ***în fiecare zi fac efortul conştient de a da dovadă de bunăvoinţă în relaţiile mele cu ceilalţi.***

Asta înseamnă că ofer mai mult decât mă aştept să primesc, îi iubesc pe ceilalţi necondiţionat, caut modalităţi de a creşte valoarea celorlalţi şi aduc bucurie în relaţiile mele de suflet. În fiecare seară, evaluez acest domeniu al vieţii mele întrebându-mă: „Am fost atent astăzi cu oamenii? Şi-ar exprima oare bucuria că şi-au petrecut timpul cu mine?" Dacă răspunsul este da, atunci mi-am îndeplinit partea mea de obligaţie.

Dacă vrei să-ţi îmbunătăţeşti relaţiile prin acţiunile tale de zi cu zi, atunci fă următoarele:

PUNE-I PE CEILALŢI PE PRIMUL LOC

Cea mai bună modalitate de a porni cu dreptul este să-i pui pe ceilalţi pe primul loc. Cel mai obişnuit mod prin care poţi face asta este să practici Regula de Aur: Tot ce

voiți să vă facă vouă oamenii, faceți-le și voi la fel lor*. Dacă adopți această mentalitate în toate interacțiunile pe care le ai cu ceilalți, n-ai cum să dai greș. Dar există și alte modalități de a le arăta oamenilor că sunt importanți și că te interesează binele lor: mergi încet prin mulțime, amintește-ți numele oamenilor, zâmbește-le tuturor și oferă-le cu promptitudine ajutorul. Oamenilor nu le pasă cât de multe știi până nu văd cât de mult îți pasă.

NU DA DOVADĂ DE RESENTIMENTE

Aproape nimic nu este mai greu de îndurat decât sentimentele rănite și jignirile de care îți amintești zilnic. Dacă vrei să te bucuri de timpul petrecut împreună cu oamenii, trebuie să te descotorosești de apucăturile astea. Nu ai cum să păstrezi socoteala vechilor greșeli și să te aștepți să ai relații bune. Dacă te-a rănit cineva, trebuie să abordezi imediat problema și s-o pui în discuție, apoi să treci mai departe. Rezolvă și depășește momentul. Dacă nu merită să deschizi vorba, uită de asta și mergi mai departe.

ACORDĂ TIMP CELOR MAI PREȚIOASE RELAȚII

Majoritatea oamenilor își oferă energia relațională în baza regulii primul venit, primul servit. Prima persoană care le atrage atenția le absoarbe timpul și energia relațională. De aceea, la serviciu, cei care le consumă foarte mult atenția sunt cei care se plâng întruna, și nu persoanele extrem de productive, motiv pentru care nu mai au nimic de oferit când ajung acasă. Întrucât ai citit deja

* Matei, 7:12, trad. pr. Dumitru Cornilescu. (n.tr.)

capitolul despre familie, știi că, după părerea mea, familia îți oferă cele mai prețioase relații în viață. Ea ar trebui să fie pe primul loc când îți planifici felul în care vrei să-ți petreci timpul. După ea, ar trebui să urmeze celelalte relații importante din viața ta. Este o chestiune de stabilire a priorităților corecte.

SLUJEȘTE-I PE CEILALȚI CU BUCURIE

L-am auzit odată pe directorul unei companii aeriene explicând cât de greu este să angajezi și să instruiești oameni în această industrie. El spunea că singurul lucru pe care aceștia trebuie să-l vândă sunt serviciile, dar este cel mai dificil lucru de învățat, fiindcă nimeni nu vrea să fie privit ca un servitor.

Helen Keller spunea: „Viața este interesantă și cel mai interesant este când o trăiești în slujba celorlalți". Odată cu trecerea timpului, devin tot mai convins că valoarea pe care o adăugăm noi în viața celorlalți este cel mai important lucru pe care îl putem face. De aceea, atunci când mă pun în slujba celorlalți, încerc s-o fac cu bucurie și să am un impact cât mai puternic.

> „Viața este interesantă și cel mai interesant este când o trăiești în slujba celorlalți."
> – HELEN KELLER

EXPRIMĂ-ȚI DES IUBIREA ȘI PREȚUIREA

După atacul de cord, multă lume m-a întrebat: „Care a fost emoția dominantă? Teamă, panică, îndoieli?" Răspunsul meu i-a surprins pe mulți. De fapt, m-a surprins și pe mine. Acesta este: iubire. Mai presus decât orice, în

acele momente dureroase, când nu știam dacă voi supraviețui sau voi pieri, voiam să le spun celor apropiați cât de mult îi iubesc: familiei mele, persoanelor cu care lucrez, prietenilor de-o viață. Am învățat că niciodată nu e prea mult să le spui oamenilor dragi cât de tare îi iubești.

Cel mai bun mod de a-i ajuta pe oameni este să vezi ce au mai bun în ei.

După părerea mea, mulți oameni cred că cea mai bună metodă de a-i ajuta pe alții este să-i critice, să le ofere o mostră din „înțelepciunea" lor. Eu nu sunt de acord. Cel mai bun mod de a-i ajuta pe oameni este să vezi ce au mai bun în ei. Vreau să încurajez fiecare persoană pe care o întâlnesc. Vreau ca ei să cunoască binele pe care eu îl văd în ei. Sunt adeptul principiului 101%. Caut 1 lucru pe care îl admir la ei și îi încurajez în privința asta în proporție de 100%. Îmi face bine să îi plac. Și lor le prinde bine să mă placă. Poate exista un început mai bun pentru o relație?

Reflecții despre relații

Pe măsură ce îmbătrânesc, lucrul pe care îl prețuiesc cel mai mult sunt relațiile mele. Am fost foarte norocos în această privință. În jurul vârstei de douăzeci de ani, în decursul a doi ani, am fost cavaler de onoare la opt nunți. Nici nu mai știu câți prieteni am. Mă bucur de o căsnicie minunată. Am construit relații care au dăinuit decenii la rând. În fiecare săptămână, asistenta mea primește câte un telefon de la o persoană care se descrie

drept „cel mai bun prieten al meu". Zilnic primesc e-mailuri de la persoane pe care le îndrăgesc. Privind în urmă, îmi dau seama că:

Între 20 și 30 de ani…	relațiile mi-au umplut zilele de bucurie.
Între 30 și 40 de ani…	relațiile mi-au oferit înțelepciune și perspectivă.
Între 40 și 50 de ani…	relațiile m-au ridicat la un nivel superior.
După 50 de ani…	relațiile îmi oferă amintiri minunate.

Amintirile şi momentele mele cele mai bune sunt populate de oamenii care înseamnă cel mai mult pentru mine. Uneori mă gândesc că, într-o zi, pe piatra mea funerară ar trebui să scrie:

John Maxwell
A fost prietenul meu

O spun în glumă, fiindcă cunosc atât de mulţi oameni. Dar, dacă aş şti că alţii m-ar descrie după moarte drept prietenul lor, aş fi mulţumit. Un director a observat odată: „Viaţa la vârf e singuratică". La aceasta, altcineva ar putea replica: „Şi la nivelul de jos viaţa e la fel de singuratică!" Sfatul meu este să te pui în locul altora, pentru că nu există nimic mai plăcut decât relațiile pe care le cultivăm.

Modelul meu, mentorul meu, prietenul meu

Când am început să scriu acest capitol, m-am gândit mai întâi la relaţiile pe care le preţuiesc cel mai mult în viaţă. Şi m-am întrebat: „În afara familiei, care sunt relaţiile cu cel mai mare impact şi care m-au împlinit cel mai mult?" Imediat, mi-a venit în minte un nume. Persoana care, alături de tatăl meu, a fost cel mai influent mentor din viaţa mea este dr. Bill Bright, fondatorul Campusului Cruciada pentru Hristos.

Ţi s-a alăturat vreodată şi şi-a manifestat interesul faţă de tine o persoană care este mai mare, mai rapidă sau mai bună decât tine? Bill Bright a făcut asta pentru mine. În cercurile în care mă învârt eu, este o legendă. Este ceea ce eu numesc un lider de nivel cinci, o persoană impresionantă; un lider pe care oamenii îl urmează pentru ceea ce este şi ce reprezintă el. În anii 1950, el şi soţia lui, Vonnette, au depus jurământul de a deveni robi ai credinţei şi şi-au respectat angajamentul. Organizaţia lui mondială are aproape treisprezece mii de angajaţi şi peste zece mii de voluntari instruiţi. A primit Premiul Templeton pentru progresul religiei. Billy Graham l-a numit „un om a cărui sinceritate, şi integritate, şi devoţiune faţă de Domnul nostru au fost o sursă de inspiraţie şi o binecuvântare pentru mine încă din primele zile ale păstoririi mele".[14]

Acum douăzeci de ani, Bill m-a luat sub protecţia lui şi a devenit mentorul meu. Şi-a găsit întotdeauna timp pentru mine. Când am avut întrebări legate de procesul de leadership, mi-a răspuns la ele cu bunăvoinţă. A devenit un model de conducere vizionară pentru mine,

provocându-mă să gândesc la o scară mai mare, să ajung mai departe, să dau mai mult din mine. Dar a fost totodată şi prietenul meu. M-a iubit şi mi s-a dăruit fără să aştepte absolut nimic în schimb.

Un mod de a spune mulţumesc

În 2001, am avut privilegiul de a-l onora pe Bill Bright, în cadrul uneia dintre conferinţele noastre, cu premiul Catalyst pentru întreaga carieră, pentru că a fost „un lider, un pionier, un mentor şi un prieten al liderilor timp de cincizeci de ani". A fost foarte recunoscător când a primit premiul; i s-au acordat atât de multe premii în ultimele decenii încât, probabil, n-a însemnat mare lucru pentru el. Dar pentru mine a fost un lucru mare. În special fiindcă ştiam că este pe moarte.

În timpul ceremoniei, am citit o scrisoare pe care am scris-o şi transmis-o lui Bill după ce am aflat că fusese diagnosticat cu fibroză pulmonară. Îmi amintesc că am scris-o în avion şi am plâns şi mi-a fost jenă când însoţitorii de zbor m-au întrebat dacă mă simt bine. Voiam să îi spun lui Bill cât de mult a însemnat pentru mine. În parte, scrisoarea spunea:

> Bill, cea mai mare investiţie pe care ai făcut-o în viaţa mea este interesul tău personal faţă de mine. Ai spus de multe ori cu afecţiune: „Dragul meu John". De fiecare dată, aceste cuvinte m-au impresionat. Credinţa ta în mine a făcut să fiu inclus în programul unei conferinţe, în 1983. Şi, în timp ce stăteam acolo, alături de Lloyd Ogilvie, Ray Stedman, Chuck Swindoll, John Stott, Chuck Colson şi

de tine, mi-am dat seama că puștiul bătrân de 37 de ani care eram la acea vreme era cu mult depășit de situație. De ce m-ai alege dintr-o mulțime de lideri din Coreea de Sud și mi-ai cere să fac parte din anturajul tău…? A fost o onoare pentru mine când mi-ai cerut să vorbesc la conferința ta internațională. M-ai ridicat la un nivel superior când ai scris un capitol în antologia mea de rugăciuni. De-a lungul anilor, m-am bucurat de însemnările tale, de apelurile tale telefonice și de încurajarea ta personală. Însă cel mai însemnat moment alături de tine s-a petrecut la sfârșitul anilor '80, după un prânz pe care l-am luat împreună, când am simțit greutatea procesului de leadership și mi-ai cerut să îngenunchez alături de tine. În acea zi, când am îngenuncheat lângă tine, ți-ai pus mâinile deasupra capului meu și te-ai rugat ca Dumnezeu să mă întărească. Ne-am îmbrățișat și Dumnezeu a răspuns rugăciunii tale.

Remarcabil este că Bill a însufleţit viaţa a sute şi mii de alţi oameni, la fel cum a însufleţit-o şi pe a mea.

În martie 2003, am fost surprins de un bilet primit de la Bill. Prin intermediul lui mă invita să-l înlocuiesc în funcţia de preşedinte al reţelei Global Pastors, o organizaţie pe care a înfiinţat-o pentru pregătirea liderilor din întreaga lume. A spus: „Aş vrea… să îţi confer un sceptru internaţional de conducere, pentru a influenţa şi instrui peste zece milioane de pastori în următorii zece ani. Dorinţa mea este ca Dumnezeu să te poarte mai departe decât ai visat vreodată că ar fi posibil". A fost un mare privilegiu. Nu doar că-mi oferea şansa să fac o schimbare în viaţa atât de multor oameni, dar îmi dădea ocazia să-mi arăt recunoştinţa pentru tot ce-mi oferise.

Pe 19 iulie 2003, Bill Bright a murit. Îi sunt recunoscător că am putut să-l văd cu şase zile înainte să moară şi mi-am luat rămas bun. Îmi va fi dor de el. Dar, după trecerea lui la cele veşnice, emoţia care mă copleşeşte nu este tristeţea. Este sentimentul de împlinire. Relaţia pe care am avut-o cu el este una din marile bucurii ale vieţii mele. Şi revin la cuvintele profesorului meu de psihologie, dr. Van Hoose, de acum patru decenii: „Dacă ai un prieten adevărat în viaţă, eşti foarte norocos". Sunt conştient că, într-adevăr, sunt norocos.

APLICAȚII DESPRE **RELAȚII** ȘI EXERCIȚII PENTRU A INIȚIA ȘI INVESTI ZILNIC ÎN RELAȚII SOLIDE

Decizia ta de astăzi în privința relațiilor

Unde te situezi astăzi în privința relațiilor? Răspunde următoarelor trei întrebări:

1. *Am luat deja decizia de a iniția și investi zilnic în relații solide?*
2. *Dacă da, când am luat această decizie?*
3. *Ce anume am decis mai exact?* (Notează aici.)

_____
_____
_____
_____
_____

Disciplina ta zilnică în privința relațiilor

Luând în calcul decizia ta în privința relațiilor, care este acea disciplină pe care trebuie s-o practici *astăzi* și în *fiecare zi* pentru a avea succes? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Recuperează ziua de ieri

Dacă ai nevoie de ajutor pentru luarea unei decizii corecte în privința atitudinii și pentru a-ți dezvolta disciplina

zilnică de implementare, efectuează următoarele exerciții:

1. *Care este înclinația ta naturală în privința relaționării cu oamenii? Când încerci să îndeplinești o sarcină sau înfrunți o provocare, ce contează cel mai mult pentru tine: situația sau oamenii implicați? Dacă ai tendința de a-ți pune planurile pe primul loc, în detrimentul oamenilor, trebuie să înveți să le acorzi acestora mai multă prețuire. Începe făcându-ți un obicei din a te întreba „ce impact va avea acest lucru asupra altora", de fiecare dată când începi un nou proiect sau iei niște decizii majore. (Dacă ești prea concentrat asupra sarcinilor, atunci include întrebarea pe agenda ta.) Explorează apoi factorul uman din mintea ta și descoperă metode prin care să-ți atingi scopurile, menținând în același timp oamenii pe primul plan.*

2. *Ia măsuri pentru a interacționa și a înțelege mai bine oamenii importanți din viața ta, pe baza acestor șapte observații:*

Caracteristică	**Acțiune**
1. Nesiguranță	Insuflă-le încredere
2. Dorința de a se simți speciali	Fă-le complimente sincere
3. Dorința unui viitor mai bun	Dă-le speranță
4. Nevoia de a fi înțeleși	Ascultă-i
5. Egoism	Adresează-te mai întâi nevoilor lor
6. Descurajare	Îmbărbătează-i
7. Dorința de succes	Ajută-i să câștige

3. *Începe să trimiți mesaje persoanelor importante din viața ta prin care să-ți exprimi iubirea și prețuirea pentru ele. Când eram pastor, obișnuiam să-i rog pe cei din echipa mea să-și aloce timp în fiecare zi de luni pentru a scrie bilete oamenilor. Mulți dintre ei încă mai practică acest obicei.*
4. *Începe în mod deliberat să te dedici creșterii valorii celorlalți. Devino mentorul unei persoane despre care crezi că are un mare potențial. Începe prin a face următoarele:*
    - Identifică-i aptitudinile
    - Ajut-o să-și descopere aptitudinile
    - Ajut-o să-și dezvolte aptitudinile
5. *Compania Xerox a efectuat niște cercetări și a descoperit că probabilitatea ca acei clienți care s-au declarat „total satisfăcuți" să cumpere produse Xerox în următorul an și jumătate era de șase ori mai mare comparativ cu clienții care s-au declarat doar „satisfăcuți".*[15] *În afaceri, de multe ori, dacă faci bine o treabă nu este suficient pentru a avea succes. Trebuie să construiești relații. Ce poți face în cariera sau în profesia ta pentru a-ți îmbunătăți relațiile cu clienții, consumatorii sau angajații? Începe să faci acest lucru astăzi.*

Așteptând cu nerăbdare ziua de mâine

Reflectează un moment asupra modului în care decizia ta în privința relațiilor și disciplina zilnică rezultată din ea îți vor influența pozitiv viitorul. Care vor fi beneficiile coroborate? Notează aici.

Păstrează notiţele ca un memento permanent, pentru că… reflecţia de astăzi oferă motivaţie disciplinei zilnice, iar disciplina zilnică amplifică decizia de ieri.

CAPITOLUL 12

GENEROZITATEA de astăzi îmi conferă semnificație

Dacă ți s-ar dubla venitul peste noapte, câți bani ai dona? Dar dacă averea ta netă ar depăși brusc 100 de milioane de dolari? Sau dacă ai deveni cel mai bogat om din lume? Cât de generos crezi că ai fi? Acestea sunt întrebările pe care le-ai fi putut adresa magnatului J. Paul Getty, care a fost cândva cel mai bogat om din lume, dar nu cred că ai fi apreciat răspunsurile lui.

Getty s-a născut în Minnesota, în 1892. După ce a absolvit Universitatea Oxford din Anglia în 1913, a călcat pe urmele tatălui său în afacerile cu petrol. În timpul verii, cât fusese elev, lucrase pe câmpurile petroliere din Oklahoma, ca salahor. După absolvire, când a revenit, a lucrat ca sondor în zonele cu potențial neexploatat. A devenit milionar la vârsta de douăzeci și trei de ani.

Getty a continuat să-și construiască averea. A achiziționat alte companii petroliere. A investit în imobiliare. Și a cumpărat o treime din acțiunile companiei petroliere a tatălui său. La sfârșitul anilor ’40 și ’50, a achiziționat drepturi de exploatare în Arabia Saudită, iar descoperirile uriașe realizate acolo l-au făcut miliardar. În 1957, revista *Fortune* l-a desemnat cel mai bogat om din lume.

A continuat să se dezvolte, în special în domeniul petrolier. Se spune că se considera un „cavaler solitar într-o luptă acerbă cu gigantele companii petroliere *Seven Sisters*".[1] În 1967, multe din companiile lui au fuzionat, formând Compania Petrolieră Getty, pe care Getty a condus-o ca președinte până la moartea sa, în 1976.

Lui Getty nu-i plăcea faima obținută prin desemnarea sa drept cel mai bogat om din lume. Nu din modestie. Ci fiindcă îl enervau cererile constante de bani. De asemenea, i se părea nefirească presupunerea celorlalți că el ar trebui să achite de fiecare dată nota de plată la restaurant doar pentru că era bogat. A declarat că, după părerea lui, „acceptarea pasivă de bani" îi vicia pe oameni, așa că făcea rareori donații.[2]

Miliardarul cărpănos

Avariția sa a ajuns la fel de celebră ca și averea sa. Purta costume ponosite și pulovere scămoșate. Iar acasă și-a montat un telefon cu fise pentru a fi folosit de oaspeții săi – la Sutton Place, conacul său din secolul al XVI-lea situat în împrejurimile Londrei și întins pe 280 de hectare. Dar cel mai urât exemplu legat de refuzul său de a se despărți de bani este ilustrat de un incident în care a fost implicat nepotul său.

Jean Paul Getty al III-lea, nepotul de șaisprezece ani al lui Getty, a fost răpit de o bandă de italieni în 1973. Răpitorii i-au cerut miliardarului o răscumpărare de 17 milioane de dolari. Bătrânul Getty a refuzat cu încăpățânare să plătească această sumă. Getty s-a înduplecat

abia după ce o parte din urechea dreaptă a băiatului a fost tăiată și trimisă unui ziar din Roma. În cele din urmă, a fost de acord să-i plătească pe răpitori. Dar nici măcar atunci nu le-a oferit întreaga sumă. A fost de acord să le dea doar o parte din banii ceruți – 2,7 milioane de dolari – susținând că doar atât a reușit să strângă.[3] Din fericire, băiatul a fost găsit în cele din urmă în viață în apropiere de Napoli, însă îndurase captivitatea în compania răpitorilor săi timp de cinci luni!

Trei ani mai târziu, la moartea lui J. Paul Getty, copiii lui, pe care de mult și-i înstrăinase, și fostele sale soții (fusese căsătorit și divorțat de cinci ori) s-au războit în justiție pentru averea sa, estimată la 4 miliarde de dolari. În cele din urmă, majoritatea banilor au revenit muzeului Getty din Los Angeles.

De ce este importantă generozitatea astăzi

Așadar, J. Paul Getty era strâns la pungă. Contează oare asta cu adevărat? Dacă el a câștigat banii, nu era dreptul lui să-i păstreze? Tu nu ai dreptul să păstrezi banii pe care îi câștigi – sau pe care îi moștenești, dacă e cazul? Bineînțeles că da. Dar nu despre ce ai *dreptul* să faci este vorba aici. Ce ar fi *ideal* să faci? În mod ironic, unul dintre fiii lui Getty, J. Paul Getty Jr., a formulat o filosofie foarte diferită de cea a tatălui său. El a primit doar o parte din averea Getty, însă a donat milioane de dolari. A afirmat: „[Sunt] privilegiat să fiu moștenitorul unei imense averi și mă consider un custode al acestor bani,

spre beneficiul oamenilor care au mai multă nevoie de ei decât mine".[4]

Cum stau lucrurile în ce ne priveşte? Care ar trebui să fie abordarea noastră în privinţa dăruirii? De ce să fim generoşi? Cred că există o sumedenie de motive, dar iată doar trei dintre ele:

1. DĂRNICIA TE FACE SĂ TE CONCENTREZI PE LUMEA EXTERIOARĂ

Nimănui nu-i face plăcere să fie în preajma oamenilor care se gândesc doar la ei înşişi. În schimb, aproape tuturor le place să fie în preajma oamenilor care oferă. Biograful şi criticul literar Van Wyck Brooks declara:

> Cât de încântătoare este compania oamenilor generoși, care trec cu vederea fleacurile și își fixează instinctiv atenția asupra a tot ce este bun și pozitiv în lumea din jurul lor. Oamenii mici la suflet sunt preocupați în permanență. Sunt interesați să-și demonstreze propria superioritate, cunoștințele, priceperea sau originea nobilă. Însă oamenii mărinimoși nu au vanitate, nu cunosc gelozia, nu au rezerve și se desfată cu adevărul și temeinicia oriunde le întâlnesc. Și, ce este și mai important, le întâlnesc peste tot.

Dărnicia faţă de alţii modifică în mod natural centrul atenţiei unei persoane, mai ales dacă dărnicia respectivă este ceva obişnuit. De fapt, generozitatea poate fi descrisă pur şi simplu ca schimbarea atenţiei cuiva dinspre propria persoană înspre ceilalţi. Când eşti ocupat să le dăruieşti altora şi să-i ajuţi să reuşească, acest lucru alungă egoismul. Şi nu doar că lumea devine un loc mai bun, dar îl face pe cel care oferă mai fericit. După

cum spunea filozoful latin Seneca: „Niciun om care se consideră singur, care transformă totul în avantajul său, nu poate fi fericit. Trebuie să trăiești pentru ceilalți dacă dorești să trăiești pentru tine".

> Generozitatea presupune schimbarea atenției cuiva dinspre propria persoană înspre ceilalți.

2. DĂRNICIA CONFERĂ VALOARE CELORLALȚI

Unul dintre cele mai importante lucruri pe care le poate face o persoană pe acest pământ este să-și ajute semenii. În viață, măsura unei persoane nu este dată de numărul de oameni care-l servesc sau de suma de bani pe care o adună, ci de oamenii pe care îi slujește. Cu cât dăruiești mai mult, cu atât existența ta este mai semnificativă.

Președintele S.U.A. Woodrow Wilson a formulat astfel lucrurile: „Nu te afli aici doar pentru a-ți trăi viața. Te afli aici ca să le permiți oamenilor să trăiască mai deplin, cu o viziune mai măreață, cu un spirit mai rafinat al apartenenței și realizării. Ești aici pentru a face lumea mai bogată, iar dacă uiți de această îndatorire, sărăcești". Nimeni nu se ridică mai sus în ascensiunea spre succes decât cel care se apleacă să ajute pe cineva să se ridice.

Când le conferi valoare celorlalți, tu nu păgubești cu nimic.

3. DĂRUIND VEI DOBÂNDI

Un cerșetor îi cere unei femei niște bani și ea caută în poșetă și îi întinde o bancnotă de un dolar. În timp ce i-o dă, îl admonestează:

— Îţi dau un dolar, nu pentru că-l meriţi, ci pentru că mă face să mă simt bine.

— Mulţumesc, coană, răspunde el, dar dacă tot veni vorba, nu mai bine îmi dai zece dolari ca să te simţi şi mai bine?

Nu-i aşa că te simţi bine când faci cuiva o favoare? Şi nu te simţi deosebit de răsplătit când nevoia acelei persoane este stringentă? Ruth Smeltzer spunea: „N-ai avut o zi perfectă, chiar dacă ai câştigat bani, dacă nu ai făcut un lucru pentru cineva care nu te poate răsplăti”.[5] Aceasta este unul dintre motivele pentru care oamenii se îngrămădesc să sară în ajutor în momentele tragice. Când oamenii suferă din cauza cutremurelor, foametei, uraganelor sau războaielor, persoanele generoase vin în ajutor şi nu se aşteaptă niciodată să primească ceva în schimb.

„N-ai avut o zi perfectă, chiar dacă ai câștigat bani, dacă nu ai făcut un lucru pentru cineva care nu te poate răsplăti.”
– RUTH SMELTZER

Regele Solomon al Israelului antic spunea:

Unul dă mereu și se îmbogăţește,
altul se zgârcește afară din cale și sărăcește.
Cel ce binecuvântează va fi îndestulat,
iar cel ce blesteamă va fi blestemat.[6]

Când îi ajuţi pe alţii, ai parte doar de câştig. Nu poţi lumina cărarea altuia fără să ţi-o luminezi pe a ta.

Nu poți lumina cărarea altuia fără să ți-o luminezi pe a ta.

Luarea deciziei de a-ți planifica și modela zilnic generozitatea

Când eu și soția mea, Margaret, ne-am început viața în doi, în săptămânile de după nuntă, ne-am mutat în Hillham, Indiana, unde am avut primul meu loc de muncă. Biserica care m-a angajat putea să mă plătească doar cu 80 de dolari pe săptămână, așa că Margaret avea mai multe slujbe ca să o putem scoate la capăt. Acele zile au fost foarte dificile pentru noi din punct de vedere financiar și, totuși, erau pline de o mare bucurie.

În acea vreme, fratele meu, Larry, cunoștea pentru prima dată gustul succesului în lumea afacerilor și o ducea bine financiar. Larry și soția sa, Anita, au văzut că ne merge greu și, în acei primi ani, au fost foarte generoși cu noi. Singurele vacanțe în care am mers au fost cele făcute la invitația și pe socoteala lor. Toate hainele mele bune erau rezultatul generozității lor. Larry îmi plătea cheltuielile, în timp ce studiam pentru diploma în afaceri. Le vom fi recunoscători întotdeauna.

Privind în urmă, la acele zile, trei gânduri îmi sunt clare în minte. În primul rând, eu și Margaret n-am invidiat niciodată succesul financiar al lui Larry și al Anitei. Ne bucuram pentru ei și nu am râvnit nici măcar o singură dată la bunurile lor. În al doilea rând, am putut observa că spiritul lor generos era o sursă imensă de bucurie pentru ei și o binecuvântare pentru noi. În al treilea rând, am început să conștientizez valoarea incredibilă a unui stil de viață plin de generozitate față de ceilalți. Atunci am luat o altă decizie de viață: ***voi trăi ca***

să dăruiesc. Margaret şi cu mine ne-am dat seama că măreţia nu se defineşte prin ceea ce primeşte o persoană, ci prin ceea ce oferă ea. Generozitatea adevărată nu ţine de venituri, vine din inimă. Are legătură cu slujirea celorlalţi şi căutarea de modalităţi prin care să le sporeşti valoarea. În acest fel viaţa ta va căpăta însemnătate.

Măreția nu se definește prin ceea ce primește o persoană, ci prin ceea ce oferă ea.

Dacă vrei să fii generos şi să transformi generozitatea într-o trăsătură a vieţii tale cotidiene, atunci fă următoarele:

DĂRUIEȘTE BANI

Felul în care oamenii tratează banii le nuanţează atitudinea în multe aspecte ale vieţii. Acolo unde sunt banii tăi, într-acolo se îndreaptă şi atenţia ta. N-ai descoperit că aşa stau lucrurile? Dacă investeşti masiv în piaţa de acţiuni, atunci, probabil, verifici frecvent pagina financiară din ziar sau bilanţul veniturilor. Dacă cheltuieşti o sumă mare de bani pe o casă, atunci petreci, probabil, mult timp şi efort îngrijind-o. Dacă donezi mulţi bani bisericii sau organizaţiei caritabile preferate, îţi pasă cum sunt folosiţi şi dacă organizaţia are succes.

Acest adevăr este confirmat până şi de Scriptură. De fapt, în Biblie există o mulţime de observaţii despre bani. Îţi vine să crezi sau nu, Biblia are mai multe învăţăminte despre bani decât despre rugăciune! Una dintre cele mai grăitoare observaţii este aceasta: „Pentru că unde este comoara voastră, acolo va fi şi inima voastră."[7]

Dacă dăruiești oamenilor bani, fie direct, fie prin intermediul unei organizații caritabile respectabile, îți pasă mai mult de oameni. Și acest lucru va hrăni în tine spiritul unei mai mari generozități. Trebuie să dai, ca să zic așa, și dărnicia va începe să curgă. Dacă aștepți până *simți* nevoia să dăruiești, s-ar putea să dureze o veșnicie. Începi să devii generos oferind bani. Andrew Carnegie, magnatul din industria oțelului, care a donat milioane de dolari, spunea: „Nimeni nu devine bogat până când nu îi îmbogățește și pe alții".

> „Nimeni nu devine bogat până când nu îi îmbogățește și pe alții".
> – ANDREW CARNEGIE

DĂRUIEȘTE-TE CELORLAȚI

De ce, de multe ori, oamenii valorează pentru tine mai mult decât banii? Răspunsul este timpul și atenția ta. Gândește-te puțin. Ce presupune un efort mai mare: să completezi un cec sau să dai din timpul tău? Ce implică un nivel mai mare de angajament? Prietenul meu Larry Burkett spune: „Acolo unde nu există dărnicie, nu există nici implicare". Cred că are dreptate. Cei dragi ar prefera să te aibă pe tine în locul banilor tăi. Nimic nu poate lua locul afecțiunii unui soț. Un copil își dorește atenția deplină a părinților mai mult decât orice. Chiar și angajații incisivi, cu un mare potențial, înțeleg că un mentor bun este mai valoros decât o simplă recompensă financiară. Banii pot cumpăra lucruri, dar un mentor bun cumpără un viitor mai bun. Când te dăruiește pe tine însuți, atingi nivelul maxim de generozitate.

Acordă-ţi un moment şi aminteşte-ţi de persoanele care au avut cea mai mare influenţă în viaţa ta. Poate ai avut un profesor care te-a ajutat să înţelegi cum să gândeşti şi să înveţi. Poate ai avut un părinte, o mătuşă sau un unchi care te-au făcut să te simţi iubit şi acceptat. Ori poate că un antrenor sau un angajator au întrezărit potenţialul tău, ţi-au desenat un tablou pozitiv al viitorului şi apoi te-au provocat şi te-au înzestrat pentru atingerea unui nivel mai înalt. Te-au ajutat să devii persoana care ai fost destinată să devii. Ce alt cadou ar putea fi mai important?

Rabinul Harold Kushner spunea: „Ţelul vieţii nu este să câştigi. Ţelul vieţii este să te dezvolţi şi să împarţi. Când vei privi în urmă la tot ce ai realizat în viaţă, vei obţine mai multă satisfacţie din plăcerea pe care ai adus-o în viaţa altora decât vei obţine din momentele în care i-ai întrecut şi i-ai înfrânt". Dacă investeşti într-o persoană doar de dragul de a o vedea cum înfloreşte, fără să te gândeşti la vreun beneficiu pe care l-ai putea dobândi, devii genul de persoană generoasă în preajma căreia oamenii vor să se afle. Iar zilele tale vor fi, într-adevăr, nişte capodopere.

Unii oameni văd în generozitatea faţă de alţii mai mult decât un act de bunătate şi binefăcător. O consideră o obligaţie. Medicul şi misionarul Sir Wilfred T. Grenfell spunea: „Faptul că îi slujim pe ceilalţi este, de fapt, chiria pe care o plătim pentru locuinţa noastră de pe acest pământ. Este evident că omul este, în sinea lui, un călător; că scopul acestei lumi nu este de «a avea şi a deţine», ci de «a dărui şi a sluji». Nu poate exista un alt rost".

Gestionarea disciplinei generozității

Este foarte ușor să trăiești doar pentru tine. De fapt, s-ar putea ca aceasta să fie înclinația naturală a oricărei persoane. A mea știu că este. Dar putem alege o altă cale: să fim generoși. Dorința mea este să fiu genul de persoană în preajma căreia *mi*-ar plăcea să mă aflu. Pentru a-mi reuși asta, practic această disciplină, amintindu-mi mereu: ***în fiecare zi voi crește valoarea celorlalți.***

Ce înseamnă să crești valoarea celorlalți? Cum să faci asta? Iată cum să procedezi pentru început:

- **Prețuiește oamenii:** Asta înseamnă să-i tratezi cu respect pe toți.
- **Află ce prețuiesc oamenii:** Asta înseamnă să asculți și să cauți să-i înțelegi pe alții.
- **Sporește-ți propria valoare:** Asta înseamnă să te dezvolți spre a oferi, fiindcă nu poți oferi ce nu deții.
- **Fă lucruri plăcute lui Dumnezeu:** Întrucât El iubește necondiționat oamenii, la fel trebuie să faci și tu.

Când prețuiești oamenii, deschizi calea generozității. Și devine mult mai ușor să îți planifici și să îți modelezi zilnic generozitatea. Dacă ai adoptat această mentalitate, ești pregătit să fii generos cu ceilalți. Gândește-te la aceste lucruri în timp ce te străduiești să practici în fiecare zi disciplina generozității:

NU AȘTEPTA SĂ DEVII PROSPER CA SĂ FII GENEROS

Fiindcă am petrecut peste douăzeci şi cinci de ani ca pastor, ştiu multe despre modelele oamenilor de dăruire şi despre atitudinea lor faţă de bani. Un lucru pe care l-am auzit de la foarte mulţi este că, dacă ar avea mulţi bani, *atunci* ar fi mai generoşi. De regulă, cei care vorbesc astfel se păcălesc singuri.

Nu există nicio legătură între nivelul venitului unei persoane şi dorinţa de a dărui. Unii dintre cei mai generoşi oameni pe care îi cunosc nu deţin nimic material. Şi ştiu o mulţime de oameni care au multe de oferit, dar nu îi lasă inima. Statisticile susţin acest lucru. Venitul pe cap de locuitor în statul Mississippi este penultimul din Statele Unite, raportat la celelalte state, însă la capitolul donaţii caritabile ocupă locul al şaselea. Prin comparaţie, New Hampshire este pe locul al şaselea la venitul pe cap de locuitor. Dar ştii unde se situează la capitolul donaţii caritabile ca procent din venituri? Pe locul al patruzeci şi cincilea.[8]

Prosperitatea şi veniturile mari nu-i fac pe oameni să fie mai generoşi. De fapt, Henry Ward Beecher, tatăl romancierei Harriet Beecher Stowe, ne-a avertizat că acest lucru s-ar putea să-i facă pe oameni mai puţin predispuşi să dăruiască. El a spus: „Vegheaţi ca belşugul să nu distrugă mărinimia". Oamenii din Statele Unite trăiesc în cea mai prosperă ţară din lume, în cea mai prosperă perioadă din istoria ei. Cu toate acestea, ei tot nu dăruiesc prea mult. În prezent, 2,5% din veniturile noastre se duc pe donaţii caritabile. Acest procent este mai mic chiar şi decât cel înregistrat în timpul Marii

Depresiuni Economice (2,9%).[9] Și 80% dintre americanii care câștigă peste un milion de dolari pe an nu lasă niciun ban prin testament pentru acțiuni caritabile.[10]

Oamenii nu oferă din preaplinul portofelului lor, ci din străfundul inimii. Dacă vrei să devii o persoană mai generoasă, nu aștepta să-ți schimbi venitul. Schimbă-ți inima. Fă asta și poți fi darnic indiferent de venituri sau de împrejurări.

Dacă vrei să devii o persoană mai generoasă, nu aștepta să-ți schimbi venitul. Schimbă-ți inima.

GĂSEȘTE ZILNIC UN MOTIV SĂ DĂRUIEȘTI

E mai ușor, poate, să găsești motive să *nu* dăruiești. Dar este la fel de ușor să găsești motive întemeiate *să* dăruiești. Trebuie doar să le cauți. La începutul acestui capitol, ai aflat despre J. Paul Getty, un om care avea aparent toate motivele să nu dăruiască. Însă unul din fiii săi, J. Paul Getty Jr., a făcut exact contrariul. A dăruit milioane de dolari din averea lui. Fii ca tânărul Getty. Fă tot posibilul să găsești motive să dăruiești. Caută o cauză convingătoare. Găsește o nevoie stringentă. Caută un grup ale cărui acțiuni au un mare impact. Caută lideri pe care îi cunoști și în care crezi. Donează către organizații pe care le respecți și în care ai încredere. Sunt pretutindeni în jurul tău; trebuie doar să le transformi într-o prioritate.

GĂSEȘTE ZILNIC OAMENI CARE SĂ PRIMEASCĂ

D.L. Moody, fondatorul Institutului Biblic Moody, spunea: „Fă tot binele posibil, pentru toți oamenii posibili, în toate felurile posibile, pentru cât mai mult timp

posibil". La urma urmelor, beneficiarii generozității tale nu sunt nici cauzele, nici instituțiile, nici organizațiile. În ultimă instanță, beneficiarii sunt oamenii, în mod individual.

„Fă tot binele posibil, pentru toți oamenii posibili, în toate felurile posibile, pentru cât mai mult timp posibil."
– D.L. MOODY

Oameni care au nevoie de ajutor există peste tot în jurul tău. Nu trebuie să străbați jumătate de glob sau să trimiți bani peste mări și țări ca să-i ajuți pe alții, deși nu este nimic greșit nici în asta. Există însă o mulțime de oameni mai aproape de casă care pot beneficia de ceea ce ai de oferit: persoane din orașul tău, din cartierul tău, chiar din propria-ți casă. A fi generos înseamnă a sta cu ochii deschiși după șansa de a dărui semenilor, îndrumând un coleg, hrănind o persoană fără adăpost, împărtășind credința cu un prieten sau petrecând mai mult timp cu copiii tăi. Liderul mișcării pentru drepturi civile Martin Luther King Jr. spunea: „Cea mai persistentă și urgentă întrebare a vieții este: «Ce facem pentru ceilalți»?" Felul în care răspunzi la această întrebare este o măsură a generozității tale. Și cu cât ești mai generos, cu atât oportunitatea de a face ceva semnificativ pentru ceilalți este mai mare.

„Cea mai persistentă și urgentă întrebare a vieții este: «Ce facem pentru ceilalți»?"
– MARTIN LUTHER KING JR.

Reflecții despre generozitate

Am o mulțime de motive de recunoștință. Privind în urmă și gândindu-mă la ideea de generozitate, se ivește următorul tipar:

Între 20 și 30 de ani…	fratele meu și numeroase alte persoane mi-au oferit modelul de generozitate.
Între 30 și 40 de ani…	generozitatea a devenit o prioritate în viața mea.
Între 40 și 50 de ani…	generozitatea a devenit o bucurie a vieții mele.
După 50 de ani…	generozitatea a început să mi se întoarcă înzecit.

În capitolul despre bani, am menționat că a-ți dori să ai opțiuni nu este neapărat o dovadă de egoism. Acest lucru este adevărat fiindcă nu poți oferi decât ceea ce ai. Pentru mine și Margaret, faptul că avem opțiuni ne dă libertatea de a oferi mai mult celorlalți. Am încercat să fim generoși în ultimii treizeci și ceva de ani. Și ne-am străduit să ne planificăm viața în așa fel încât să putem continua să fim generoși. Ce facem pentru noi înșine moare odată cu noi, dar ceea ce facem pentru ceilalți și pentru lume nu are moarte.

Plecat dintre noi, dar nu și uitat

În ianuarie 2002, canalele de ştiri au relatat povestea unui lider care a murit de cancer la ficat. În urma morţii, emisiunile de dimineaţă au prezentat retrospective ale vieţii acestuia, completate cu videoclipuri similare celor dedicate oamenilor de stat şi vedetelor hollywoodiene, deşi nu avusese niciuna din aceste profesii. La scurt timp după, Senatul a adoptat în unanimitate o rezoluţie de omagiu în onoarea lui. Senatorul de Michigan Carl Levin a declarat despre el: „A fost un om de viziune, acţiune şi compasiune… roadele muncii sale vor continua să îmbunătăţească viaţa nenumăraţilor copii care caută un cămin şi o familie iubitoare."[11] Cine a fost acest individ şi care a fost ocupaţia lui? El s-a autodenumit drept un bucătar de hamburgeri, pe numele lui, Dave Thomas.

Dacă te-ai uitat la televizor în anii 1990, atunci ştii cine este Dave Thomas, fondatorul lanţului de restaurante fast-food Wendy's. Un sondaj realizat în 1997 indica faptul că 92% dintre consumatorii adulţi chestionaţi ştiau cine este Thomas.[12] E posibil ca nici măcar preşedintele Statelor Unite să nu se fi poziţionat aşa sus! Era tipul modest care părea să fie, dar a realizat mai mult decât opt sute de reclame pentru restaurantele Wendy's. El a fost într-adevăr persoana care a demarat afacerea, şi pe care o cunoştea şi dinăuntru şi din afară. Dar dacă întemeierea unei afaceri de succes şi atingerea statutului de vedetă mass-media ar fi fost singurele sale realizări, puţini oameni i-ar fi simţit lipsa. Lucrul care l-a deosebit pe Thomas de alţi oameni de afaceri de succes şi l-a făcut să fie iubit a fost generozitatea lui.

Restaurantele au fost viața lui

Dave Thomas s-a născut în 1932, fiind un copil din flori, și, după șase săptămâni, a fost adoptat de Rex și Auleva Thomas. Când băiatul avea cinci ani, Auleva a murit. Și-a petrecut următorii unsprezece ani mutându-se dintr-un loc în altul, în timp ce tatăl său își căuta de lucru. Momentele preferate ale băiatului erau cele în care el și severul său tată ieșeau să mănânce împreună. „În timpul meselor, îl aveam pe tata doar pentru mine", declara Thomas. „Îmi plăcea, de asemenea, să văd familiile reunite, simțindu-se bine."[13] Thomas a început să studieze restaurantele, descoperindu-le serviciile și meniurile. Se spune că, până la vârsta de nouă ani, dobândise deja un nivel de competență, înțelegând ce-și doreau clienții.

Thomas a început să lucreze la doisprezece ani. A obținut prima slujbă la un restaurant de familie din Knoxville, Tennessee. Trei ani mai târziu, după o nouă mutare, a ajuns la restaurantul Hobby House din Fort Wayne, Indiana. Acolo, a fost îndrumat de proprietarul restaurantului, Phil Clauss, care l-a învățat totul despre afacere. De atunci, Thomas a știut ce-și dorește să facă. Voia să facă o carieră în domeniul restaurantelor.

Thomas a intrat în armată la optsprezece ani, a mers la școala de bucătari și patiseri și a devenit unul dintre cei mai tineri soldați aflați la conducerea unui club militar. După ce și-a terminat stagiul în Germania, a revenit la Fort Wayne și a lucrat din nou cu Phil Clauss. În 1964, când Clauss i-a oferit lui Dave șansa de a relansa cele patru francize Kentucky Fried Chicken care mergeau prost, Thomas a acceptat și le-a transformat într-un

mare succes. Mai târziu, după ce Clauss le-a vândut, Dave a devenit milionar.

În 1969, Thomas şi-a îndeplinit visul de a-şi lansa propriul restaurant. Se dădea în vânt după cheeseburgeri, aşa că un restaurant specializat în burgeri a venit de la sine. A deschis primul restaurant, *Wendy – Hamburgeri ca pe vremuri*, denumit după una din fiicele sale, în centrul oraşului Columbus, Ohio. În scurtă vreme, a ajuns să deţină patru astfel de restaurante în Columbus. Succesul lui a continuat să crească şi, după ce a reuşit să facă din sistemul său de servire drive-in cel mai performant în rândul competitorilor din industria alimentară, afacerea lui a prins cu adevărat aripi. A deschis mai multe localuri şi a continuat să testeze idei inovative. Ideea lui de francizare a oraşelor şi regiunilor, şi nu doar a localurilor individuale, a accelerat creşterea. În primele 100 de luni ale companiei, a deschis peste 1.000 de restaurante. În prezent, există peste 6.000.

Ce contează cu adevărat

Când se afla la conducerea companiei sale, Thomas a amintit ocazional că fusese adoptat. La început, vorbea timid despre asta, dar a prins mai mult curaj când şi-a dat seama că acest lucru contribuia la motivarea angajaţilor săi. Îşi dorea ca toată lumea să reuşească. Obişnuia să spună: „Împarte-ţi succesul şi ajută-i şi pe alţii să reuşească. Oferă-le tuturor o bucată din plăcintă. Dacă plăcinta nu este suficient de mare, fă una mai mare”.[14] Făcea parte, pur şi simplu, din sistemul său de valori.

A crezut întotdeauna în întoarcerea darului. În cea de-a doua sa carte, *Well Done! (Bună treabă!),* a explicat:

> Dacă nu dai din tine la fel de mult cât dai din portofel, oare ești într-adevăr generos? Ar trebui să muncim din greu ca să facem din Cercul Virtuos al Generozității epidemia numărul unu din Statele Unite – din dăruirea bogăției, din dăruirea de sine. De neoprit și fără sfârșit.[15]

În 1990, președintele George H.W. Bush l-a invitat pe Thomas să întoarcă darul primit într-o manieră spectaculoasă. L-a rugat pe Thomas să conducă Inițiativa Casei Albe pentru Adopție și să crească gradul de conștientizare pentru cauza adopției. Nu doar că Thomas a făcut asta, dar a luptat și pentru reducerea birocrației și a costurilor adopției. Și mai important, a fost catalizatorul care l-a făcut să-și dedice ultimii doisprezece ani din viață cauzei adopției.

În 1992, Thomas a înființat Fundația Dave Thomas pentru Adopție. Organizația luptă pentru promovarea adopției și pentru facilitarea procesului de adopție. De asemenea, este parteneră a altor organizații pro-adopție care lucrează pentru plasamentul a peste 125.000 de copii în îngrijire familială permanentă. Întrebat de ce a înființat fundația, Thomas a spus pur și simplu: „Știu doar că toată lumea merită un cămin și dragoste".[16]

Dar acesta a fost doar începutul pentru Thomas. El a continuat să muncească pentru copiii care așteptau să fie adoptați. Și-a donat profiturile obținute din prima sa carte, *Dave's Way (Calea lui Dave)*, pentru cauza adopțiilor. A lansat un program în restaurantele Wendy's, oferind ajutoare pentru adopție, iar apoi a inițiat „Adopția

la locul de muncă", îndemnând alte companii la nivel naţional să facă acelaşi lucru. A depus mărturie în faţa Congresului în privinţa adopţiei şi i-a îndemnat pe parlamentari să instituie credite fiscale pentru adopţie. A semnat chiar şi un parteneriat cu Serviciul Poştal din S.U.A. pentru crearea şi promovarea unui set de timbre despre adopţie.

Lui Dave Thomas îi plăcea să facă lucruri pentru copii, în special pentru cei care trebuiau adoptaţi, dar a făcut mult mai mult decât atât:

- A înființat Centrul Thomas la Duke University, care găzduiește Facultatea Fuqua de Afaceri și Educație Executivă.
- A fondat Programul Ambasador Enterprise la Universitatea Nova, pentru a-i îndruma pe liceeni.
- A sprijinit Societatea Căminul Copiilor din Florida.
- A făcut comunicate în sprijinul serviciului public de adopție, al programului de Dezvoltare Educațională Generală, al serviciilor de urgență 911, al Asociației Pulmonare Americane și al altor numeroase organizații caritabile locale.
- A sprijinit financiar Spitalul pentru Copii din Columbus, Spitalul Oncologic Arthur G. James, Institutul de Cercetări Richard J. Solove al Universității de Stat din Ohio și Centrul de Cercetare a Cancerului la Copii St. Jude din Memphis.

Apropiaţii lui Thomas îi simt lipsa. Jack Schuessler, preşedinte şi director executiv al Wendy's International, Inc., remarca după moartea sa: „A fost inima şi

sufletul companiei noastre. A avut o pasiune pentru hamburgerii foarte gustoşi şi şi-a dedicat viaţa servirii clienţilor cu o mâncare excelentă şi ajutorării celor mai puţin norocoşi din comunitatea sa".[17]

În ciuda succesului şi notorietăţii sale, Thomas nu şi-a pierdut niciodată perspectiva. El nu şi-a dorit niciodată să fie un „mahăr". El a spus: „Cu toţii trăim atât cât ne este dat. Singurul lucru pe care oamenii şi-l vor aminti despre tine nu este câţi bani ai făcut sau câte afaceri ai încheiat. Îşi vor aminti doar dacă ai fost un tip de treabă".[18] Thomas a demonstrat exact ce fel de tip era, dăruindu-şi timpul, talentul şi resursele pentru a-i ajuta pe ceilalţi. Şi acest lucru, nu restaurantele Wendy's, a făcut ca viaţa lui să aibă atâta însemnătate.

APLICAȚII DESPRE **GENEROZITATE**
ȘI EXERCIȚII DESPRE PLANIFICAREA
ȘI MODELAREA ZILNICĂ A GENEROZITĂȚII

Decizia ta în privința generozității astăzi

Unde te situezi astăzi în privința generozității? Răspunde următoarelor trei întrebări:

1. *Am luat deja decizia de a-mi planifica și modela zilnic generozitatea?*
2. *Dacă da, când am luat această decizie?*
3. *Ce anume am decis mai exact?* (Notează aici.)

_____
_____
_____
_____
_____

Disciplina ta zilnică în privința generozității

Luând în calcul decizia ta în privința generozității, care este acea disciplină pe care trebuie s-o practici *astăzi și în fiecare zi* pentru a avea succes? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Recuperează ziua de ieri

Dacă ai nevoie de ajutor pentru îndeplinirea angajamentului de a deveni generos și de a pune în practică acest lucru în fiecare zi, fă următoarele exerciții:

1. *Întrucât dărnicia pornește din inimă, acesta este primul loc pe care trebuie să-l analizezi pentru a evalua la ce nivel de dărnicie te situezi. Ce valoare acorzi celorlalți oameni? Sunt importanți? Consideri că fiecare persoană este demnă de respect și atenție? Sau prețuiești doar persoanele pe care le respecți sau care te pot ajuta? Analizează-te sincer. (Dacă ai curaj, roagă-i și pe alții să te evalueze.) Nu vei ajunge să apreciezi generozitatea până nu apreciezi oamenii.*
2. *Ca să devii mai generos, începe cu cei apropiați. Mai întâi, trebuie să știi ce este important pentru ei. Gândește-te un pic, apoi notează ce prețuiește fiecare persoană. Pe lista ta, ar trebui să se afle partenerul de viață, copiii, părinții, prietenii apropiați, colegii, angajatorul etc. Dacă îți vine greu să stabilești lucrurile la care aceștia țin, petrece un timp conversând cu ei și cunoscându-i mai bine înainte să completezi lista. După finalizarea listei, analizează mai multe idei despre cum ai putea aduce o contribuție de valoare în viața lor. Încearcă să incluzi idei care implică timpul, talentul și resursele tale.*
3. *Cât de generos ești? Cât din timpul și banii tăi oferi oamenilor și organizațiilor de pe urma cărora nu*

primești înapoi niciun beneficiu? Analizează-ți registrul financiar și calendarul. Cât la sută din banii tăi sunt donați activităților caritabile? Doar câțiva dolari pe an? Doar 1-2%? În capitolul dedicat banilor, îți recomandam să oferi nu mai puțin de 10%. Dacă nu atingi acest nivel, încearcă să-ți refaci bugetul, în așa fel încât să ajungi acolo în următorii doi ani. Dacă ai fost binecuvântat cu resurse financiare și dăruiești deja 10%, încearcă să-ți sporești mărinimia. Și nu completa pur și simplu un cec. Dacă nu consumi timp ajutându-i pe cei care nu-ți pot returna darul, atunci nu ești într-atât de generos pe cât ai putea fi. Implică-te în activitățile bisericii, înscrie-te ca voluntar în cadrul unei organizații de binefacere sau fii mentorul unui angajat. Nu contează unde sau cum îți aduci contribuția de valoare, atât timp cât este un loc în care crezi.

4. *Dacă simți că ai puține de oferit, atunci depune efortul de a deveni mai valoros. O modalitate prin care poți face asta este să urmezi sugestia lui Dave Thomas și să „faci o plăcintă mai mare". Dacă vei câștiga mai mult, vei avea mai mulți bani de dăruit. Însă poți totodată să-ți sporești valoarea implicându-te în dezvoltarea ta personală. Mentorii buni sunt capabili să confere valoare pentru că au multe de dăruit. (Îți voi da alte detalii despre cum să faci asta în capitolul 14.)*

Aşteptând cu nerăbdare ziua de mâine

Reflectează un moment asupra modului în care decizia ta în privinţa generozităţii şi disciplina zilnică rezultată din ea îţi vor influenţa pozitiv viitorul. Care vor fi beneficiile coroborate? Notează aici.

_____

_____

_____

_____

_____

Păstrează notițele ca un memento permanent, pentru că… reflecția de astăzi oferă motivație disciplinei zilnice, iar disciplina zilnică amplifică decizia de ieri.

CAPITOLUL 13

VALORILE de astăzi îmi oferă îndrumare

În timp ce mă pregăteam să scriu acest capitol, s-au întâmplat două lucruri notabile. Sam Waksal, fostul director general al ImClone, care a pledat vinovat pentru fraudă cu valori mobiliare, fraudă bancară, uneltire de obstrucţionare a justiţiei şi sperjur, a fost condamnat la peste şapte ani de închisoare şi a fost obligat să plătească aproape 4,3 milioane de dolari în amenzi şi returnări de impozite. Judecătorul acestui dosar, William H. Pauley, i-a spus lui Waksal: „Prejudiciul pe care l-ai adus este realmente incalculabil" şi i-a transmis că a făcut rău companiei, familiei şi investitorilor din întreaga ţară.[1] Celălalt lucru remarcabil a fost faptul că Martha Stewart, fondatoarea Martha Stewart Living Omnimedia şi prietenă cu Waksal, a fost pusă sub acuzare de fraudă cu valori mobiliare, obstrucţionarea justiţiei, uneltire şi declaraţii false acordate procurorilor şi FBI-ului.[2]

Dacă nu cumva ai stat cu capul înfipt în nisip de la începutul noului mileniu, atunci ţi s-a făcut rău câte astfel de poveşti ai auzit. Enron a recunoscut că a umflat cifrele profitului cu 586 de milioane de dolari în câţiva ani şi a depus cerere de faliment conform capitolului 11

din Codul fiscal. Departamentul de Justiţie încearcă încă să determine cât de mulţi directori executivi ştiau de statutul companiei, în timp ce se debarasau de acţiuni Enron în valoare de 1 miliard de dolari.[3] WorldCom a recunoscut că şi-a supraevaluat profitul cu 7,1 miliarde de dolari[4], lucru care i-a costat pe 17.000 de angajaţi slujbele, iar acţiunile companiei s-au depreciat cu 75%.[5] Au apărut ştiri despre muşamalizarea de către biserica catolică a unor acte improprii comise de preoţii săi. Şi lista poate continua la nesfârşit.

Ce au în comun toate aceste poveşti? Valorile! Fiecare poveste reflectă daunele incredibile care se pot produce atunci când indivizii îşi pierd direcţia dacă nu reuşesc să accepte şi să trăiască zilnic conform unor valori sănătoase. James B. Comey, procurorul Statelor Unite pentru Districtul sudic al New York-ului, a declarat că rechizitoriul împotriva lui Stewart reprezintă o tragedie pentru compania ei şi pentru cei şase sute de angajaţi. „Este o tragedie care ar fi putut fi prevenită dacă aceste două persoane ar fi făcut pur şi simplu ceea ce părinţii îşi învaţă copiii de milenii", a spus el, „şi anume, dacă eşti strâns cu uşa, minciuna nu este o scăpare. Minciuna este un act cu implicaţii profunde".[6]

De ce sunt importante valorile astăzi

George H. Lorimer, fost redactor la *Saturday Evening Post*, spunea: „Coloana fiecărei vieţi o reprezintă principiile care au modelat-o". Principiile care îţi ghidează viaţa sunt valorile tale. Până la urmă, valorile de bază

ale unei persoane nu sunt altceva decât principiile pe care le-a interiorizat. Iar acele valori de bază sunt esențiale pentru succes, deoarece funcționează ca...

„Coloana fiecărei vieți o reprezintă principiile care au modelat-o."
– GEORGE H. LORIMER

O ANCORĂ

În absența valorilor, cum iei decizii bune pe parcursul perioadelor dificile din viață care apar inevitabil? Cum îți găsești direcția? Oamenii fără valori plutesc în derivă pe oceanul vieții. Când valurile vin și se sparg cu putere, nu găsesc loc de odihnă. Marile furtuni amenință să-i scufunde. Și curentul îi poate duce în locuri în care nu vor să ajungă. Însă, dacă ai valori solide, ai de ce te agăța ca să-ți păstrezi echilibrul, chiar și pe vreme rea.

UN PRIETEN CREDINCIOS

Întrucât valorile tale fundamentale sunt credințe adânc înrădăcinate care îți descriu în mod autentic sufletul, ele îți devin însoțitor pe tot parcursul vieții. Acest lucru poate fi foarte reconfortant. Președintele Statelor Unite, Abraham Lincoln, spunea: „Când voi preda frâiele acestei administrații, vreau să rămân cu un singur prieten și acel prieten se află în mine".

Valorile tale fundamentale sunt credințe adânc înrădăcinate care îți descriu în mod autentic sufletul.

STEAUA TA POLARĂ

Asemenea împrejurărilor, modul în care îți trăiești viața este în permanentă schimbare. Dobândești noi abilități, discipline și obiceiuri. Practicile se schimbă întotdeauna în funcție de situație. Pe de altă parte, valorile nu. Te

poţi baza întotdeauna pe ele pentru îndrumare. Ca să parafrazez o zicală pe care am auzit-o,

Metode sunt multe,
Valori, puține.
Metodele se schimbă mereu.
Valorile, niciodată.

Odată ce ţi-ai examinat în detaliu valorile şi le-ai formulat, vei putea să îţi ghidezi viaţa după ele. S-ar putea să-ţi completezi lista pe măsură ce devii mai bătrân şi mai înţelept, dar dacă un lucru reprezintă într-adevăr o valoare fundamentală, atunci îl vei păstra pe viaţă.

De-a lungul anilor, am oferit liderilor o mulţime de lecţii despre valori, pentru că valorile sunt esenţiale oricărui tip de succes. Pe când mă pregăteam să scriu această carte, am petrecut un timp revizuindu-mi valorile. Acum, la peste cincizeci de ani, consider că am alcătuit finalmente o listă pe care o voi respecta până la sfârşitul vieţii. Am folosit această listă ca schelet pentru cartea de faţă:

Atitudinea mea este o valoare pentru că îmi oferă posibilități.
Prioritățile mele sunt o valoare pentru că mă ajută să mă concentrez.
Sănătatea mea este o valoare pentru că îmi dă putere.
Familia mea este o valoare pentru că îmi oferă stabilitate.
Gândirea mea este o valoare pentru că îmi asigură un atu.
Dăruirea mea este o valoare pentru că mă face să perseverez.
Banii mei sunt o valoare pentru că îmi oferă opțiuni.
Credința mea este o valoare pentru că îmi oferă împăcare.

Relațiile mele sunt o valoare pentru că mă împlinesc.

Generozitatea mea este o valoare pentru că îmi conferă însemnătate.

Valorile mele sunt o valoare pentru că îmi oferă îndrumare.

Progresul meu este o valoare pentru că îmi dă potențial.

Sub îndrumarea acestor douăsprezece valori, sper să-mi îndeplinesc scopul în viaţă, care se concentrează pe următoarele trei aspecte:

1. **Familia mea:** să duc o viață credibilă, astfel încât valorile mele să fie acceptate de familia mea.
2. **Lucrarea mea:** să influențez cât mai mulți oameni în cât mai scurt timp posibil.
3. **Eu însumi:** să mor împlinit că l-am slujit pe Dumnezeu, pe semenii mei și familia mea.

Dacă vrei să duci un stil de viaţă proactiv, dacă vrei să-ţi influenţezi direcţia vieţii, dacă vrei ca viaţa ta să manifeste calităţile pe care le consideri dezirabile şi dacă vrei să trăieşti cu integritate, atunci trebuie să-ţi cunoşti valorile, să iei decizia de a le adopta şi pune în practică în fiecare zi.

Luarea deciziei de a adopta valori sănătoase și de a le pune în practică zilnic

Am crescut într-o familie care ne-a învăţat şi care practica valori solide, dar eu n-am luat decizia conştientă de a adopta şi manifesta valori sănătoase decât în 1970, la douăzeci şi trei de ani. În acel an, am citit cartea

Spiritual Leadership (Leadership spiritual)[*] a lui J. Oswald Sanders.[7] Mi-a schimbat viaţa. Din punctul de vedere al leadershipului, fusesem până atunci o persoană care le făcea pe plac oamenilor şi care acţiona ca un recenzor. Îi conduceam pe oameni în funcţie de ceea ce era pe placul majorităţii. În 90% din timp era în regulă. Dar în momentele în care era nevoie de decizia unui lider adevărat, când trebuia să iau o decizie nepopulară, ezitam. După ce am citit cartea lui Sanders, mi-am dat seama că nu conduceam conform valorilor mele şi am prins curajul de a face ceea ce trebuie, chiar dacă nu era un lucru apreciat de majoritatea. Am luat următoarea hotărâre: ***îi voi conduce pe ceilalţi în baza valorilor pe care le îmbrăţişez.***

Încă mai am un exemplar din *Spiritual Leadership*, fiindcă m-a marcat. Pe coperta interioară din spate, am notat trei angajamente care aveau să-mi modeleze viaţa. Cartea m-a provocat…

1. **Să fiu omul lui Dumnezeu:** Indiferent unde mă va duce lucrarea mea, vreau să fiu în centrul voinței lui Dumnezeu.
2. **Să-mi dezvolt potențialul la maximum:** Nu-mi voi îngădui niciodată să fiu leneș, indiferent sau neimplicat față de oamenii rătăciți spiritual.
3. **Să fiu un adevărat lider spiritual:** Dumnezeu este idolul meu, Iisus este modelul meu și Biblia mă îndrumă. Există prea mulți lideri stereotipici. Perspectiva lor este în întregime distorsionată de circumstanțe.

[*] Apărută în traducerea lui Lucian Ciupe cu titlul *Conducerea spirituală*, la Editura Metanoia, Oradea, 2009. (n.tr.)

> Cu ajutorul lui Dumnezeu, eu nu voi fi turnat în matrița altui om și nici nu-i voi învăța pe alții ceva în care nu cred.

Timp de treizeci şi patru de ani, mi-am pus mereu întrebarea: „Îi conduc pe ceilalţi în concordanţă cu valorile pe care le îmbrăţişez?" Uneori, leadershipul meu bazat pe valori m-a îndepărtat de ceilalţi, dar niciodată de mine însumi.

Uneori, leadershipul meu bazat pe valori m-a îndepărtat de ceilalți, dar niciodată de mine însumi.

Comediantul Fred Allen spunea: „Trăieşti doar o singură dată. Dar dacă acţionezi ca la carte, o dată este suficient". Cum pot oamenii să acţioneze ca la carte? Cunoscându-şi valorile şi punându-le în practică zilnic. Fă asta şi, la sfârşitul vieţii, vei avea puţine regrete. Iată câteva sugestii de început:

CREEAZĂ-ȚI O LISTĂ DE VALORI SĂNĂTOASE

Începe prin a nota absolut toate ideile legate de valori care îţi vin în minte. Enumeră fiecare trăsătură admirabilă de caracter la care te poţi gândi. Pe măsură ce rememorezi anumite aspecte ale vieţii, încearcă să surprinzi ce e important pentru tine. În cele din urmă, valorile tale nu ar trebui să fie determinate de factorii externi, cum ar fi profesia sau mediul în care trăieşti, însă, luând în considerare aceste lucruri, vei fi impulsionat să fii meticulos în gândirea ta.

După ce crezi că ai epuizat toate ideile posibile, pune lista deoparte un timp, dar nu uita de ea. Când îţi vin idei noi, adaugă-le pe listă. De asemenea, ar fi bine

să citeşti pentru stimularea gândirii şi pentru a vedea dacă nu ţi-a scăpat ceva din vedere.

După câteva săptămâni, începe să combini ideile de pe listă. (De exemplu, „sinceritate" şi „integritate" sunt practic acelaşi lucru. La fel, „implicare" şi „dedicare". Alege una dintre ele – sau un cuvânt care să descrie ambii termeni.) Apoi, restrânge lista. Nu se poate să pui în practică douăzeci şi cincizeci de valori, aşa că trebuie să elimini o parte dintre ele. Ce valori se întemeiază pe adevăr şi pe idealurile tale cele mai înalte? Care elemente din listă reprezintă cu adevărat nucleul fiinţei tale? Care sunt trainice? Pentru care merită să trăieşti? Dar să mori? Elimină tot ce este superficial şi temporar. Dacă eşti căsătorit, implică-ţi partenerul de viaţă în acest proces. S-ar putea ca listele voastre de valori să nu fie identice, dar ar trebui să aibă multe elemente comune. Şi dacă vreuna dintre valorile tale pare să fie în contradicţie cu una a partenerului, ai grijă. Trebuie să dezbateţi aceste valori şi să aflaţi unde vă situaţi cu adevărat, altfel vor existe întotdeauna conflicte în căsnicie.

ÎNSUȘEȘTE-ȚI VALORI SĂNĂTOASE

Cu ani în urmă, prietenul meu Jim Dobson, fondatorul organizaţiei Focus on the Family*, a susţinut un discurs inaugural la Universitatea Pacific din Seattle. În cadrul lui, a vorbit despre criza vârstei de mijloc prin care trec numeroase persoane între treizeci şi cinci şi cincizeci de ani. El a spus: „Cred că este mai degrabă un fenomen generat de sistemul greşit de valori decât de categoria

* *Pune accentul pe familie*. (n.tr.)

de vârstă în care apare. Dintr-o dată, îţi dai seama că scara pe care te-ai urcat se sprijină pe peretele greşit". Clarificându-ţi şi însuşindu-ţi valorile, poţi preveni o astfel de întâmplare în viaţa ta.

IA DECIZIA DE A PUNE ÎN PRACTICĂ ACESTE VALORI ZILNIC

Adevărata schimbare în viaţă începe atunci când hotărăşti să-ţi schimbi sistemul de valori, fiindcă reprezintă fundamentul a tot ceea ce faci. Prietenul meu Pat Williams, prim-vicepreşedinte al clubului de baschet Orlando Magic, mi-a spus odată că, atunci când Roy Disney a fost întrebat despre secretul succesului Disney, a spus că organizaţia era condusă prin intermediul valorilor, lucru care uşura luarea unor decizii bune. Acelaşi lucru este valabil şi la nivel individual.

> „Nu încercaţi să deveniţi oameni de succes. Mai degrabă, încercaţi să deveniţi oameni de valoare."
> – ALBERT EINSTEIN

Fizicianul Albert Einstein ne sfătuia: „Nu încercaţi să deveniţi oameni de succes. Mai degrabă, încercaţi să deveniţi oameni de valoare". De ce a spus asta? Fiindcă ştia că o persoană cu valori se axează pe lucrurile importante. Acest fapt duce la o calitate sporită a vieţii, la o existenţă integră. În plus, dacă pui accent pe valori, vei avea parte, foarte probabil, de succes.

Gestionarea disciplinei valorilor

Nu e uşor să-ţi conduci viaţa după valori. De ce? Pentru că valorile tale vor fi supuse zilnic încercării de către cei care nu le acceptă. S-ar putea ca persoanele negativiste să nu te ia în seamă dacă afişezi o atitudine pozitivă. S-ar putea ca cei care nu au familie să nu-ţi înţeleagă devotamentul faţă de familie. Oamenii incapabili să înveţe nu vor înţelege implicarea ta în dezvoltarea personală. Şi cei care au alte priorităţi decât tine vor încerca să te convingă să-i urmezi sau să faci compromisuri necugetate.

Disciplina pe care o practic pentru a face faţă acestor lucruri este una simplă: ***în fiecare zi, îmi revizuiesc valorile şi reflectez asupra lor.*** Pentru a face asta, păstrez lista cu Duzina mea Zilnică în „tovarăşul meu de reflecţie", un carneţel pe care îl port mereu cu mine şi în care îmi notez ideile şi lucrurile pe care vreau să i le povestesc lui Margaret. De fiecare dată când deschid carneţelul, văd cele douăsprezece valori. De asemenea, mă supun singur unui test de douăsprezece minute. La sfârşitul fiecărei zile, petrec câte un minut revizuind şi reflectând asupra fiecărui element din Duzina Zilnică. În acest fel, rămân pe drumul cel bun şi reduc posibilitatea de a mă abate de la punerea în practică a valorilor mele.

Pentru a-ţi însuşi şi a-ţi pune în practică valorile cu mai mult succes în fiecare zi, respectă următoarele recomandări:

FORMULEAZĂ-ȚI ȘI ÎNSUȘEȘTE-ȚI ZILNIC VALORILE

Cum poţi gestiona un lucru atât de abstract precum valorile tale? Pentru început, dă-le o formă concretă. După ce ţi-ai creat lista de valori, scrie o afirmaţie descriptivă în dreptul fiecăreia dintre ele, prin care să explici cum ai de gând să le pui în aplicare în viaţa ta şi ce beneficiu sau direcţie îţi oferă. Păstrează documentul într-un loc unde să-l vezi zilnic. Gândeşte-te des la valorile tale pentru a reuşi să le „asimilezi". De-a lungul zilei, pe măsură ce te confrunţi cu anumite decizii, cântăreşte-ţi alegerile în raport cu valorile. Şi de fiecare dată când poţi, vorbeşte despre ele. Astfel, nu doar că îţi vei cimenta valorile în minte şi le vei pune în practică mai uşor, dar vei câştiga şi un nivel de responsabilitate.

Adevăraţii lideri în afaceri înţeleg importanţa discutării continue a valorilor lor. Stew Leonard, preşedintele companiei Dairy Stew Leonard, spune că vorbeşte mereu despre valoarea clienţilor săi. „Noi nu ne privim clienţii aşa cum o faci tu", spune el. „Oamenii noştri îşi imaginează că pe fruntea clienţilor noştri este tatuată suma de 50.000 de dolari." Cum aşa? Este o problemă simplă de matematică:

100 de dolari	suma medie pe care fiecare client o cheltuie săptămânal
x50	numărul de săptămâni pe an pe care clienții le petrec la cumpărături în magazinul său
x10	numărul mediu de ani în care clienții locuiesc în oraș
= 50.000	de dolari valoarea fiecărui client[8]

Dacă îți însușești valorile din toată inima și le exprimi continuu, îți creşti serios şansele în viaţă.

COMPARĂ-ȚI ZILNIC VALORILE ȘI ACȚIUNILE

Diferenţa dintre a şti şi a face este semnificativ mai mare decât cea dintre ignoranţă şi cunoaştere. O persoană care îşi identifică şi exprimă valorile, dar nu le pune în practică este ca un agent de vânzări care face o promisiune clientului, dar apoi nu o duce la îndeplinire. Nu are nicio credibilitate. În afaceri, rezultatul este că acea persoană îşi pierde locul de muncă. În viaţă, acea persoană îşi pierde integritatea.

Diferența dintre a ști și a face este semnificativ mai mare decât cea dintre ignoranță și cunoaștere.

În 1995, Girish Shah, inspector asistent într-o divizie a unei firme din *Top 500 Fortune*, a fost acuzat de delapidarea companiei cu suma de 988.000 de dolari, într-o perioadă de opt ani. A pledat „nolo contendere”* în instanţă şi s-a arătat dispus să restituie imediat 728.000 de dolari şi să împrumute restul de bani de la rude pentru a acoperi diferenţa.

Directorul executiv al companiei a fost revoltat. El le-a scris oficialităților instanţei:

> Consider că infracțiunea domnului Shah este incalificabilă. Nu doar că i-a furat pe acționarii acestei companii

* În anumite jurisdicţii din S.U.A., acest tip de pledoarie (care înseamnă, literalmente, „nu contest”) este o opțiune prin care acuzatul nici nu-și asumă, nici nu-și recunoaşte vina adusă. Ea este totuși considerată o ilegalitate și se consemnează în cazierul judiciar al persoanei respective. (n.tr.)

> din *Top 500 Fortune*, dar și-a încălcat și datoria fiduciară cu care a fost investit de companie și supervizorii săi… Vă îndemn să-i atrageți atenția domnului Shah și celor care comit infracțiuni similare că o fărădelege de asemenea natură împotriva societății este considerată o problemă gravă de către Tribunalul Texas și nu va fi tolerată.[9]

Știi care este ironia acestei declarații? Faptul că îi aparține directorului executiv al Tyco, Dennis Kozlowski, care a fost pus ulterior sub acuzare pentru delapidarea aceleiași companii cu suma de 600 de milioane de dolari, efectuată cu ajutorul altor doi conducători executivi.[10] Bineînțeles că această prăpastie între valorile sale declarate și acțiunile sale era un model. Kozlowski obișnuia să se laude oamenilor cât de chibzuit era el cu banii companiei. Le arăta adesea birourile spartan amenajate într-un anumit amplasament al firmei, deși manifesta opulență în alte birouri special desemnate de către el.

Discrepanțele între valori și practici creează haos în viața unei persoane. Dacă vorbești despre valorile tale, dar neglijezi să le respecți, îți vei submina integritatea și credibilitatea. Și asta se va întâmpla chiar dacă nu ești conștient de comportamentul tău și nu o faci intenționat.

PUNE-ȚI ÎN PRACTICĂ VALORILE, ÎN CIUDA SENTIMENTELOR TALE

Mulți oameni dau de necaz atunci când valorile și sentimentele lor intră în coliziune. Când te simți bine și totul decurge după bunul tău plac, e ușor să-ți pui valorile în practică. Însă, dacă valorile tale te împing spre o acțiune

care te face să suferi sau care presupune un anumit sacrificiu, poate fi greu să mergi până la capăt.

Dacă printre valorile tale se numără și integritatea și găsești o geantă cu bani pe stradă, despre care suspectezi că a fost furată, nu-ți va fi probabil deloc greu să predai banii poliției. Însă ce-ai face dacă ți-ai surprinde șeful furând banii companiei pentru care lucrezi și ai ști că, semnalând cazul, te-ar concedia? Alegerea ar fi mult mai dificilă, mai ales dacă ai ști că pierderea slujbei ar putea însemna și pierderea locuinței sau ruina financiară.

Oamenii de succes fac ceea ce se cuvine indiferent ce simt în această privință. Ei nu așteaptă să se simtă într-un anumit fel ca să acționeze. Ei acționează mai întâi și apoi speră ca sentimentele să le urmeze exemplul. De regulă, acest lucru nu implică nimic spectaculos. Deciziile dificile sunt cele de zi cu zi. De exemplu, dacă sănătatea este una dintre valorile mele, voi face mișcare dimineața, chiar dacă nu am chef? Mă voi abține de la a înfuleca o felie mare de tort cu ciocolată, deși mi-e foarte poftă? Pentru a avea succes, valorile mele – nu sentimentele – trebuie să preia controlul acțiunilor mele. Ken Blanchard și Norman Vincent Peale scriau în *The Power of Ethical Management (Forța managementului etic)*: „Aparent, tipii de treabă termină pe ultimul loc, dar, de obicei, ei concurează într-o altă cursă."[11] A trăi după propriile valori înseamnă a concura într-o cursă diferită.

„Aparent, tipii de treabă termină pe ultimul loc, dar, de obicei, ei concurează într-o altă cursă."
– BLANCHARD ȘI PEALE

EVALUEAZĂ FIECARE ZI DIN PERSPECTIVA VALORILOR TALE

Majoritatea oamenilor acordă foarte puțin timp gândirii reflexive, totuși aceasta este necesară pentru toți cei care vor să-și manifeste consecvent valorile. Ben Franklin obișnuia să se trezească dimineața întrebându-se: „Ce faptă bună voi face astăzi?" La culcare, se întreba: „Ce faptă bună am făcut astăzi?" Se autoevalua din perspectiva valorilor sale. În ultimii ani, am încercat să fac ceva asemănător. La sfârșitul zilei, mă gândesc dacă am contribuit cu ceva de valoare în viața cuiva, fiindcă asta îmi doresc să fac în fiecare zi a existenței mele.

Reflecții despre valori

Când reflectez asupra deciziei referitoare la valori pe care am luat-o în 1970, îmi dau seama că mi-a oferit direcție în viața personală și privată:

Între 20 și 30 de ani…	valorile mele mi-au dat curajul de a face ce se cuvine.
Între 30 și 40 de ani…	valorile mele m-au motivat să părăsesc zona de confort și să fac niște pași importanți pe plan profesional.
Între 40 și 50 de ani…	valorile mele mi-au permis să mă bucur de aprecierea altor lideri.
După 50 de ani…	valorile mele mi-au dat o mare siguranță.

Cale de treizeci și patru de ani, valorile mele mi-au oferit o fundație solidă pe care să-mi construiesc viața.

Audiență la președinte

La începutul lui 2003, m-am aflat într-o situaţie în care a trebuit să fac o alegere dificilă. Organizez o mulţime de conferinţe pentru diverse organizaţii şi mari corporaţii. În ultimii ani, una dintre organizaţiile care m-au invitat de mai multe ori să ţin prelegeri a fost Home Interiors. Eram programat să vorbesc timp de câteva zile la convenţia lor naţională, dar, cu câteva zile înainte, am primit genul de telefon la care un lider nu poate decât să viseze. Un angajat al Casei Albe a telefonat să mă întrebe dacă n-aş putea participa la o întâlnire de două ore pe care preşedintele urma s-o aibă joi.

Ce şansă! Îl cunoscusem pe George W. Bush pe vremea când era guvernator al Texasului, înainte să se hotărască să candideze la funcţia de preşedinte. Dar să-l întâlnesc la Casa Albă şi să am ocazia să-mi exprim părerea cu privire la o problemă într-o sesiune alături de el era un privilegiu deosebit. Exista o singură problemă. Întâlnirea era programată în acelaşi timp cu una dintre sesiunile de curs pe care trebuia să le susţin pentru Home Interiors. Creierul meu a început să funcţioneze la turaţie maximă. Sunt genul de persoană care adoră să analizeze opţiunile pe care le are şi să rezolve probleme. Acesta era un obstacol uşor de depăşit. Urma să fac eu cumva să mă întâlnesc cu preşedintele *şi* să-mi respect şi angajamentul faţă de Home Interiors.

Eu şi Linda Eggers, asistenta mea, am început să analizăm posibilităţile. Am discutat opţiunile cu reprezentanţii Home Interiors. Au fost foarte binevoitori şi flexibili şi chiar s-au bucurat pentru mine. Am încercat

să mutăm sesiunea mea în altă zi. Am încercat să schimbăm ora. Am analizat varianta de a închiria un avion privat pentru a face călătoria până la Washington şi a avea timp să mă întorc. Niciunul dintre aceste lucruri nu a funcţionat. Singura opţiune care mi s-a părut viabilă a fost să mă înregistrez video luni şi materialul să fie proiectat joi în cadrul sesiunii. Găsisem în sfârşit ceva viabil!

Dar apoi am început să mă gândesc. Pentru mine era în regulă, dar pentru cei de la Home Interiors? Nu era dăruirea una dintre valorile mele personale? Şi nu îi învăţasem eu pe oamenii din compania mea, Maximum Impact, să se dedice 100% excelenţei în tot ce fac? Am rugat-o pe Linda să-mi facă din nou legătura telefonică cu reprezentantul Home Interiors.

— Dă-mi voie să te întreb un lucru, i-am spus. Cum preferi să mă ai? Personal sau înregistrat?

Bineînţeles că răspunsul a fost personal.

— Atunci voi veni joi, cum am promis.

Am închis telefonul şi i-am cerut Lindei să transmită regretele mele Casei Albe.

Așa e viața

Unui lider nu-i place nimic mai mult decât să se întâlnească cu alţi lideri şi să discute despre procesul de leadership, aşa că refuzul invitaţiei mi-a provocat o mare dezamăgire. Dar era decizia corectă. Am luat-o în baza valorilor mele. Acum, oare fac *mereu* ce se cuvine? Nu, desigur că nu. Dar încerc să-mi pun în practică valorile

cu integritate? Absolut. Aceasta este cea mai importantă parte a procesului. Ironia sorții face ca întâlnirea cu președintele să fi fost anulată pe ultima sută de metri. Președintele Bush a fost nevoit să se întâlnească neprogramat cu premierul Tony Blair din cauza situației din Irak. Cât de trist ar fi fost dacă aș fi luat cealaltă decizie, în baza sentimentelor pe care le aveam despre această oportunitate! I-aș fi dezamăgit pe cei de la Home Interiors, mi-aș fi compromis valorile și integritatea și tot nu aș fi reușit să mă întâlnesc cu președintele.

S-ar putea ca, alegând să-ți însușești și să practici valori sănătoase în fiecare zi, să nu *obții* mereu ce-ți dorești, dar vei *fi* întotdeauna persoana care-ți dorești să devii.

Alegând să-ți însușești și să practici valori sănătoase în fiecare zi, alegi calea superioară a vieții. Iar viața va merge într-o direcție care te va face întotdeauna să te simți bine. S-ar putea să nu *obții* mereu ce-ți dorești, dar vei *fi* întotdeauna persoana care-ți dorești să devii.

APLICAȚII DESPRE **VALORI** ȘI EXERCIȚII
DESPRE ADOPTAREA ȘI PUNEREA ÎN PRACTICĂ
A UNOR VALORI SĂNĂTOASE ÎN FIECARE ZI

Decizia ta de astăzi în privința valorilor

Unde te situezi astăzi în privința valorilor? Răspunde următoarelor trei întrebări:

1. *Ai luat deja decizia de a adopta valori sănătoase și a le pune zilnic în practică?*
2. *Dacă da, când ai luat această decizie?*
3. *Ce anume ai decis mai exact?* (Notează aici.)

_____
_____
_____
_____
_____

Disciplina ta zilnică în privința valorilor

Luând în calcul decizia ta în privința valorilor, care este acea disciplină pe care trebuie s-o practici *astăzi și în fiecare zi* pentru a avea succes? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Recuperează ziua de ieri

Dacă ai nevoie de ajutor în luarea deciziei corecte în privința valorilor și pentru a-ți dezvolta disciplina zilnică de punere a sa în practică, fă următoarele exerciții:

1. *Ce valori ai adoptat până acum? Una dintre cele mai bune metode de a răspunde sincer la această întrebare este să examinezi anumite aspecte-cheie ale vieții:*

- *Cum îți petreci timpul, în special timpul liber?*
- *Cum îți cheltuiești banii, în special banii de buzunar?*
- *Cine sunt eroii și modelele tale de viață?*
- *La ce te gândești cel mai mult, în special când ești singur?*

Răspunsurile la aceste întrebări îți vor dezvălui multe cu privire la valorile tale reale.

2. *Cine te-a influențat cel mai mult în domeniul valorilor? Încearcă să-ți amintești cât mai multe persoane și notează-le aici numele. Apoi, notează valoarea sau trăsătura de caracter pe care te-au încurajat să ți-o însușești. (Observație: Este posibil ca unele valori să nu fie pozitive.)*

_____

_____

_____

_____

_____

3. *Alege oamenii al căror model de viață dorești să îl copiezi de astăzi înainte, împreună cu o strategie de o frază care să descrie cum vei interacționa cu*

ei (vă veți întâlni să discutați despre valori, le vei citi cartea, le vei studia viața etc.)

_____
_____
_____
_____
_____

4. *Parcurge procesul descris în capitolul despre identificarea valorilor și apoi selectează-le pe cele pe care vrei să le pui în practică.*

5. *Cum ți-ai gestionat în trecut sentimentele când acestea te-au făcut să vrei să-ți compromiți valorile? Acest aspect a fost unul dificil sau este unul forte pentru tine? Majoritatea oamenilor au nevoie de o strategie pentru se ajuta singuri în această privință. Încearcă următoarele:*

- *Identifică zonele în care ai de regulă dificultăți și încearcă să eviți să ajungi în astfel de situații pe viitor.*
- *Enumeră avantajele respectării unei valori prin comparație cu încălcarea ei, în privința unui aspect la care ești deficitar. Notează avantajele și dezavantajele pe un bilețel sau în agenda ta zilnică, ca să-ți reamintești constant beneficiile disciplinei și consecințele compromisului.*
- *Roagă pe cineva să-ți țină socoteala în privința unui aspect la care ești deficitar.*

6. *Dacă nu îți creezi strategia de a-ți aloca timp și de a alege un loc în care să te gândești zilnic la acțiunile tale prin comparație cu valorile tale, nu vei reuși, probabil, s-o scoți la capăt. Planifică-ți*

un loc şi un moment în care să faci acest lucru cu regularitate.

Aşteptând cu nerăbdare ziua de mâine

Reflectează un moment asupra modului în care decizia ta legată de valori şi disciplina zilnică rezultată din ea îţi vor influenţa pozitiv viitorul. Care vor fi beneficiile coroborate? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Păstrează notiţele ca un memento permanent, pentru că… reflecţia de astăzi oferă motivaţie disciplinei zilnice, iar disciplina zilnică amplifică decizia de ieri.

CAPITOLUL 14

DEZVOLTAREA PERSONALĂ
de astăzi îmi dă potențial

Când încep să lucrez la o carte, printre primele lucruri pe care le fac este să mă așez alături de Charlie Wetzel, scriitorul meu, și de Kathie Wheat, documentarista mea, și să trec în revistă împreună cu ei poveștile pe care le-am putea include pentru ilustrarea ideilor și principiilor despre care vreau să discut. Este un proces incitant, în care propunem cu toții nume și povești, iar cea mai bună idee câștigă. De obicei, în această primă întâlnire, venim cu peste jumătate din ideile de povești. Apoi, Kathie se ocupă de documentare. Și, pe măsură ce avansăm în scrierea cărții, continuăm să căutăm povești suplimentare și să completăm „găurile" pe parcurs.

De-a lungul anilor, am descoperit că exemplul cuiva care a eșuat să trăiască în conformitate cu un anumit principiu este mai ilustrativ pentru un concept decât un exemplu pozitiv. Ai observat, probabil, că am deschis fiecare capitol al cărții *Ziua de astăzi contează* cu exemplul negativ al unei persoane care și-a neglijat Duzina Zilnică. S-a întâmplat însă un lucru interesant în momentul în care am căutat o poveste reprezentativă

pentru acest capitol dedicat dezvoltării personale. N-am găsit niciunul suficient de bun.

Căutam povestea unei persoane care a avut un potențial *fantastic*, dar care și l-a ratat în mod clar și a dus o viață neîmplinită pentru că nu s-a dedicat niciodată dezvoltării personale. Există un motiv întemeiat pentru care nu am găsit o poveste bună despre o astfel de persoană: auzi rareori de ele. Oamenii care se complac în mediocritate nu ies în evidență. Poveștile lor nu ajung să fie spuse.

S-ar putea ca experiența ta personală să te pună în situația de a fi cunoscut oameni care și-au ratat potențialul. E vorba, poate, de o persoană din copilăria ta, pe care ai admirat-o și de la care te-ai așteptat la lucruri măreție, dar care n-a realizat niciodată prea multe. E posibil să fii surprins că ai depășit-o pe plan personal sau profesional. Ori poate ai propriile tale regrete. Ai renunțat, poate, la lecțiile de pian când ai crescut, dar acum îți dorești să te fi ținut de ele. Ori ai abandonat școala. Sau ai renunțat la o slujbă dificilă și acum îți dai seama că te-ar fi învățat o mulțime de lucruri și te-ar fi ajutat în carieră. Când cineva ratează oportunitățile de dezvoltare și progres, e cuprins de regrete. Dacă continuă mult timp fără să progreseze, începe să simtă că și-a irosit viața. Iar acest lucru nu diferă prea mult de o moarte prematură.

„A fi ceea ce suntem și a deveni ceea ce suntem capabili să devenim este singura finalitate a vieții."
– ROBERT LOUIS STEVENSON

Concepții greșite despre dezvoltarea personală

Romancierul Robert Louis Stevenson spunea: „A fi ceea ce suntem și a deveni ceea ce suntem capabili să devenim este singura finalitate a vieții". Aproape toți oamenii ar vrea să devină persoanele care sunt capabile să devină, însă, după părerea mea, puțini reușesc. Unul dintre motive este concepția greșită cu privire la dezvoltarea personală:

SE CONSIDERĂ CĂ DEZVOLTAREA PERSONALĂ ESTE AUTOMATĂ

Când suntem copii, ne crește corpul de la sine. În același timp, adulții, de exemplu părinții sau profesorii, ne determină să ne dezvoltăm mental în fiecare zi. Așa că ne obișnuim cu dezvoltarea. Problema se ivește atunci când dezvoltarea noastră fizică se încheie și terminăm școala. Ne așteptăm ca trupul nostru să-și poarte singur de grijă, așa cum s-a întâmplat în primii douăzeci de ani de viață. Și credem că și mintea noastră își va purta singură de grijă, deși nu ne mai împinge nimeni de la spate să o exersăm.

> „A început de jos și, oarecum, îi place acolo."
> – TENNESSEE ERNIE FORD

Adevărul este că, dacă nu ne asumăm responsabilitatea de a ne dezvolta, aceasta nu se va întâmpla de la sine. Progresul nu este automat. Dacă consideri că se va produce pur și simplu odată cu vârsta, s-ar putea să ajungi ca în exemplul cântărețului și comediantului Tennessee Ernie Ford: „A început de jos și, oarecum, îi place acolo".

Dezvoltarea personală funcţionează exact pe dos decât dobânda acumulată într-un cont bancar. Dacă în ziua în care te naşti cineva depune o sumă de bani pentru tine într-un cont, ca să o faci să crească nu trebuie să te atingi de ea. În privinţa potenţialului însă, *trebuie* să-l accesezi ca să crească.

SE CONSIDERĂ CĂ DEZVOLTAREA PERSONALĂ PROVINE DIN INFORMAȚIE

Cel mai mare obstacol în calea dezvoltării nu este ignoranţa. Este iluzia cunoaşterii. Ai întâlnit vreodată pe cineva care era un izvor de informaţii, însă nu a reuşit să facă nimic cu ele în beneficiul lui sau al altora? Astfel de persoane sunt precum enciclopediile: pline de informaţii, dar inutile când nu sunt utilizate. Schimbarea vieţii este singura în măsură să spună dacă informaţiile au vreo importanţă sau nu.

Schimbarea vieții este singura în măsură să spună dacă informațiile au vreo importanță sau nu.

SE CONSIDERĂ CĂ DEZVOLTAREA PERSONALĂ PROVINE DIN EXPERIENȚĂ

Gilbert Arland spunea: „Când un arcaş ratează ţinta, recurge la un proces de introspecţie şi caută greşeala în el însuşi. Incapacitatea de a nimeri centrul nu este niciodată vina ţintei. Pentru a-ţi perfecţiona cătarea, perfecţionează-te pe tine". Cel care consideră că dezvoltarea personală este doar un rezultat al experienţei seamănă cu arcaşul care continuă să trimită săgeţile pe lângă ţintă şi crede că progresează pentru că ratează mereu în acelaşi loc. Experienţa este bună numai

dacă se reflectă în rezultate şi dacă înveţi atât din greşeli, cât şi din reuşite.

De ce este importantă dezvoltarea personală astăzi

Compozitorul Gian Carlo Menotti, laureat al premiului Pulitzer, spunea: „Iadul începe în acea zi în care Dumnezeu ne oferă o viziune clară a tot ceea ce am fi putut realiza, a tuturor darurilor pe care le-am irosit, a tot ceea ce am fi putut face, dar nu am făcut". Nimeni nu-şi doreşte să privească înapoi în viaţă şi să vadă cât timp şi câte oportunităţi a irosit. De aceea este important să recunoşti valoarea dezvoltării înainte să treacă prea mult timp.

Dacă ai reținut acest lucru, îngăduie-mi să-ți dau patru motive clare pentru care este importantă dezvoltarea personală astăzi:

1. TALENTUL FĂRĂ DEZVOLTARE PERSONALĂ GENEREAZĂ INEFICIENȚĂ

Medicul misionar Albert Schweitzer spunea: „Secretul succesului este să treci prin viaţă ca un om care nu se epuizează". Cum te asiguri că nu te vei epuiza înainte de sfârşitul vieţii? Răspunsul îl dă felul în care te foloseşti de talentul tău. Dacă te bazezi pe talent, dar nu-l îmbunătăţeşti sau nu îl ascuți, dai de necaz, fiindcă nu e nimeni chiar *atât* de talentat. Dar dacă preţuieşti dezvoltarea personală, atunci îţi perfecţionezi talentul, oricare ar fi el. Acest lucru nu doar că îţi va creşte eficienţa astăzi,

dar îți va spori talentul, astfel încât să fii mai eficient și pe viitor.

2. DEZVOLTAREA ÎMPIEDICĂ STAGNAREA PE PLAN PERSONAL ȘI PROFESIONAL

Ai simțit vreodată că ai rămas pur și simplu blocat într-o anumită privință? Vrei să avansezi în carieră, dar parcă te-ai împotmolit. Vrei să-ți îmbunătățești relația cu partenerul de viață, dar nu reușești să deschizi un orizont nou. Sau te plafonezi în privința sănătății și niciun efort depus nu pare să dea roade. Cum depășești o asemenea stagnare? Îți spun eu cum procedează mulți oameni: fac schimbări la nivel exterior. Își caută altă slujbă, își părăsesc partenerul de viață sau renunță să mai facă exerciții fizice.

O soluție mai bună este să faci schimbări la nivel interior. În general, modificările externe ameliorează doar temporar simptomele stagnării. Dacă obții un job diferit, s-ar putea ca ineditul și noutatea schimbărilor să te încânte un timp, dar, după ce acestea se estompează – câteva săptămâni, luni sau ani mai târziu – te vei confrunta cu aceleași vechi probleme. La fel stau lucrurile și în cazul unei alte căsnicii. Iar dacă renunți la mișcare, vei avea de suferit din punctul de vedere al sănătății.

Însă, dacă vei face din dezvoltarea personală un obiectiv, atunci accentul va cădea pe schimbările pe care le poți face înăuntrul tău. Vei fi mai bine pregătit pentru a înfrunta provocările din carieră. Vei descoperi noi căi de relaționare cu partenerul de viață. Vei găsi noi metode de îmbunătățire a alimentației sau de atingere a

potențialul fizic maxim. Vei dobândi potențialul de a pune capăt stagnării și de a-ți îmbunătăți situația, fără dezavantajele cauzate de schimbarea carierei, de distrugerea relațiilor și neglijarea sănătății.

3. DEZVOLTAREA PERSONALĂ INFLUENȚEAZĂ DEZVOLTAREA ORGANIZAȚIEI

Care este plafonul afacerii, departamentului sau organizației tale? Ce îți limitează potențialul? Poate te confrunți cu obstacole tehnologice, de capital, de flux de numerar, de personal sau de piață. Acestea pot fi niște obstacole întemeiate. Dar indiferent de slujba pe care o ai și de locul în care o desfășori, cea mai mare provocare pentru tine ești tu!

Ani de zile, am predat lecții de leadership în cadrul unor conferințe organizate pentru oameni care doresc să-și dezvolte organizațiile. Și am descoperit că mulți lideri caută soluții rapide pentru a obține progresul. Printre lucrurile pe care le-am învățat în acest cadru este că, dacă vrei să-ți dezvolți organizația, trebuie ca liderul să se dezvolte. Filosoful de afaceri și autorul Jim Rohn o spune altfel: „Pentru a *face* mai mult, trebuie să *fii* mai mult". Dacă tu progresezi, atunci și organizația are mari șanse să progreseze. Dacă tu nu te dezvolți, atunci tu vei fi plafonul în calea dezvoltării organizației tale.

> „Pentru a *face* mai mult, trebuie să *fii* mai mult."
>
> – JIM ROHN

4. ÎȚI POȚI ATINGE POTENȚIALUL DOAR PRINTR-UN PROGRES CONTINUU

Triburile de tătari din Asia centrală au un blestem special împotriva dușmanilor. Nu le aruncă vorbe grele, blestemând să le ruginească săbiile sau să se îmbolnăvească de moarte. Le urează în schimb: „Fie să rămâneți pururi în același loc". Dacă nu-ți dorești să te perfecționezi zilnic, aceasta poate fi soarta ta. Vei rămâne veșnic în același loc, făcând aceleași lucruri, având aceleași speranțe de viitor, fără să cucerești însă noi teritorii sau să obții noi victorii.

Luarea deciziei de a căuta și avea experiența dezvoltării personale zilnic

În 1974, am trecut printr-un eveniment crucial, care avea să-mi schimbe viața pentru totdeauna. Am luat micul dejun împreună cu Kurt Kampmeir de la Success Motivation, Inc., în Lancaster, Ohio. În timp ce mâncam, Kurt mi-a pus o întrebare:

— John, m-a întrebat el, care este planul tău de dezvoltare personală?

Cum nu mi s-a întâmplat niciodată să rămân în pană de cuvinte, am încercat să identific acele lucruri din viața mea care s-ar putea califica drept dezvoltare. I-am vorbit despre numeroasele activități în care mă implicam săptămânal. Și am continuat cu un discurs despre cât de mult munceam și despre cum avansam în cadrul organizației mele. Cred că am vorbit vreo zece minute, până

mi s-a terminat benzina. Kurt a ascultat cu răbdare, iar în final a zâmbit şi a spus:

— Nu ai un plan personal de dezvoltare, nu-i aşa?

— Nu, am recunoscut într-un final.

— Ştii, a spus Kurt cu simplitate, dezvoltarea nu este un proces automat.

Atunci am avut o revelaţie. Nu făceam nimic intenţionat sau strategic pentru propria perfecţionare. Şi în acel moment am luat următoarea decizie: ***mă voi dezvolta şi voi urma un plan de dezvoltare personală în viaţă.***

În acea noapte, m-am dus acasă şi am discutat cu Margaret despre conversaţia avută cu Kurt şi despre cele învăţate în ziua respectivă. I-am arătat cărţile şi casetele pe care le comercializa Kurt. Mi-am dat seama că acele resurse ne puteau ajuta să ne dezvoltăm. Costau 745 de dolari, o sumă uriaşă la acea vreme. Nu ni le puteam permite, dar nici să nu le avem nu ne permiteam. Până atunci, avusesem mereu încredere în potenţialul meu, dar nu mă gândisem niciodată să adopt o nouă metodă de perfecţionare şi împlinire a acestuia. Am realizat că ceea ce voia Kurt să facă nu era o simplă vânzare. Ne oferea o soluţie nouă de a ne schimba viaţa şi a ne îndeplini visele.

În acea seară s-au întâmplat două lucruri importante. În primul rând, am descoperit cum să facem rost de bani ca să cumpărăm acele lucruri. În următoarele şase luni, trebuia să facem şi mai multe sacrificii, deşi bugetul nostru era deja foarte limitat. Însă şi mai important, eu şi Margaret ne-am luat angajamentul să ne

dezvoltăm împreună, ca pereche. Din acea zi, am învăţat împreună, am călătorit împreună şi ne-am sacrificat împreună pentru a ne dezvolta. A fost o decizie înţeleaptă. În vreme ce multe cupluri ajung să se despartă, noi am ajuns să ne apropiem.

Dacă eşti dispus să iei decizia de a căuta zilnic să te dezvolţi şi să încerci să te perfecţionezi, atunci fă următoarele:

RĂSPUNDE LA ÎNTREBAREA: CE POTENŢIAL AM?

Am citit o poveste despre un doctor din St. Louis care s-a întâlnit odată cu un licean care-şi pierduse mâna din încheietură. Când l-a întrebat despre handicap, adolescentul a răspuns:

— Nu am un handicap, domnule. Pur şi simplu, nu am mâna dreaptă.

Ulterior, doctorul a aflat că tânărul era unul dintre golgheterii echipei de fotbal a liceului.

Cel mai mare handicap al unei persoane este să nu-şi atingă potenţialul. Ce visuri ai, care aşteaptă să fie îndeplinite? Ce daruri şi talente ascunzi, gata să fie scoase la lumină şi exploatate? Hăul dintre viziunea ta şi realitatea prezentă poate fi umplut doar prin angajamentul de a-ţi spori la maximum potenţialul.

ASUMĂ-ŢI ANGAJAMENTUL DE A TE SCHIMBA

Autorul William Feather spunea: „Singurul fior care merită trăit este cel care se iveşte atunci când simţi că se alege ceva de tine". Iar ca să se aleagă ceva de tine, trebuie să fii dispus să te schimbi, fiindcă fără schimbare

nu există progres. Problema pe care o au majoritatea oamenilor este că își doresc ca lucrurile să rămână neschimbate și, în același timp, să devină mai bune. Bineînțeles că așa ceva e imposibil. Dacă vrei într-adevăr să te dezvolți, atunci asumă-ți angajamentul nu doar de a accepta schimbarea, ci și de a o căuta.

„Singurul fior care merită trăit este cel care se ivește atunci când simți că se alege ceva de tine."
– WILLIAM FEATHER

STABILEȘTE-ȚI OBIECTIVE DE DEZVOLTARE

La scurt timp după ce am început dezvoltarea personală folosind materialele lui Kurt Kampmeir, am adoptat un plan de creștere, care era mai degrabă fundamental decât specific. Și, pe moment, a fost în regulă. Aveam douăzeci și cinci de ani și eram abia la început. Însă, pe măsură ce m-am maturizat și am avansat în carieră, am început să mă concentrez asupra câtorva zone-cheie. Una dintre ele era comunicarea. Mi se părea firesc, nu doar fiindcă vorbeam în public de patru sau cinci ori pe săptămână, ci și fiindcă aveam o aptitudine înnăscută în această privință. O altă zonă era leadershipul – ceva ce trebuia să fac în fiecare zi din viață pentru a reuși în carieră.

În planificarea dezvoltării, îți prinde foarte bine să fii concentrat. Peter Drucker, părintele managementului modern, spunea: „Marele mister nu este că oamenii fac greșit lucrurile, ci că, ocazional, fac bine unele lucruri. Singurul lucru universal este incompetența. Forța este întotdeauna specifică. Nimeni n-a comentat vreodată că, spre exemplu, marele violonist Jascha Heifetz nu cânta, probabil, prea bine la trompetă."[1] În capitolul

dedicat priorităţilor, te-am încurajat să-ţi concentrezi priorităţile asupra acestor trei aspecte principale: cerinţă, randament şi recompensă. Ar trebui să foloseşti aceleaşi criterii pentru dezvoltarea profesională. Concentrează-te să te dezvolţi în zonele tale forte, nu în cele deficitare. Şi dezvoltă-te în acele zone care îţi vor oferi valoare pe plan personal şi profesional.

ÎNVAŢĂ SĂ TE BUCURI DE CĂLĂTORIE

Eugene Griessman, autorul cărţii *The Path to Achievement (Calea spre succes*), spune că cei mai mari maeştri ai şahului învaţă şi reînvaţă mutări, gambituri şi combinaţii vreme de cincisprezece ani înainte să câştige titlul mondial. Asta înseamnă o cincime din viaţa unui om. Dacă ai de gând să petreci atât de mult timp învăţând un lucru, atunci ar fi bine să-ţi placă. Dacă destinaţia te atrage, dar nu te încântă drumul până acolo, ar fi înţelept să-ţi reexaminezi priorităţile, ca să te asiguri că ţi le-ai stabilit corect.

ÎNCONJOARĂ-TE DE UN MEDIU PROPICE DEZVOLTĂRII

M-am întrebat mereu ce s-ar fi întâmplat dacă, atunci când aş fi ajuns acasă în acea zi din 1974, Margaret mi-ar fi spus că nu vrea să se dezvolte alături de mine şi că 745 de dolari sunt prea mulţi bani pentru un set de materiale de dezvoltare personală. Mă întreb, fiindcă parteneriatul şi compania ei pe parcursul călătoriei de dezvoltare personală a însemnat totul. Colaborând în scopul perfecţionării noastre, am creat un mediu de

dezvoltare care ne-a ajutat să ne lărgim orizontul şi să ducem o viaţă pe care nu ne-am fi imaginat-o când ne-am căsătorit. Şi acel mediu s-a păstrat şi cât ne-am crescut copiii. Progresul mental, emoţional şi spiritual al lui Elizabeth şi Joel Porter, în perioada copilăriei lor, a fost una dintre priorităţile noastre cele mai însemnate.

Am auzit că dimensiunea anumitor specii de peşti este determinată de mediul în care trăiesc. Dacă îi pui într-un acvariu minuscul, vor rămâne mici chiar şi la vârstă adultă. Dacă le dai drumul în apă, vor creşte la dimensiunea normală. Oamenii sunt asemănători. Dacă trăiesc într-un mediu aspru, limitativ, rămân mici. Dar dacă îi pui într-un loc care încurajează dezvoltarea, vor creşte şi îşi vor atinge potenţialul.

Gestionarea disciplinei progresului

După ce am parcurs materialele lui Kurt Kampmeir, mi s-a deschis apetitul pentru progres. Şi atunci m-am hotărât să practic următoarea disciplină a progresului: ***în fiecare zi, mă voi dezvolta în concordanţă cu planul meu***. Eu şi Margaret am continuat, în mare parte, să ne dezvoltăm împreună, dar, totodată, am început să ne adaptăm individual planurile de dezvoltare conform nevoilor şi punctelor noastre forte. Unul dintre rezultatele învăţării este că îţi dai seama cât drum mai ai de străbătut şi, cu cât înveţi mai mult, cu atât devii mai dornic să te dezvolţi.

În timp ce te pregăteşti să adopţi această disciplină a progresului, te sfătuiesc să faci următoarele:

STABILEȘTE-ȚI OBIECTIVUL DE A FACE PAȘI SPRE DEZVOLTARE ZILNIC

În 1972, înotătorul licean John Nabor a urmărit olimpiada la televizor şi a s-a simţit inspirat. Era deja un înotător excelent, dar a început să se gândească la transformarea sa într-un sportiv olimpic de calibru. Şi-a dat seama că va trebui să-şi reducă timpii cu patru secunde în patru ani. Pentru noi doi, s-ar putea să nu pară prea dificil, fiindcă avem o cale tare lungă de străbătut.

Dar pentru cineva ca Nabor, care era deja bine antrenat, părea imposibil. Sportivii de elită se referă în termeni de sutimi de secundă la îmbunătăţirea performanţelor. Gândindu-se la asta, a înţeles brusc cum trebuie să abordeze obiectivul. Dacă plănuia să se antreneze zece luni pe an în următorii patru ani, trebuia să-şi îmbunătăţească timpul cu o zecime de secundă în fiecare lună. Era în continuare o mare provocare, dar a considerat că va reuşi până la Olimpiada din 1976.

Nabor a avut ideea potrivită. Şi a funcţionat. S-a întors acasă cu cinci medalii, dintre care patru de aur. Dacă noi doi vrem să avem un progres reuşit, trebuie să adoptăm o mentalitate similară. Dacă ne propunem să ne perfecţionăm puţin câte puţin în fiecare zi şi planificăm acest lucru ca atare, atunci, pe termen lung, putem realiza un mare progres.

FĂ-ȚI TIMP ȘI PLANIFICĂ-ȚI DEZVOLTAREA

Printre citatele mele preferate despre progres se numără cel al autorului şi oratorului Earl Nightengale. L-am citit acum mai bine de douăzeci de ani şi a avut un

impact profund asupra mea. Nightengale spunea: „Dacă o persoană se va apleca în fiecare zi timp de o oră asupra aceluiași subiect, acea persoană va deveni expertă în subiectul respectiv". După ce am dat peste acest citat, mi-am modificat planul de dezvoltare personală. Am început să petrec o oră pe zi, timp de cinci zile pe săptămână, studiind leadership-ul. Cu timpul, această practică mi-a schimbat viața.

> „Dacă o persoană se va apleca în fiecare zi timp de o oră asupra aceluiași subiect, acea persoană va deveni expertă în subiectul respectiv."
> – EARL NIGHTENGALE

Pentru ca dezvoltarea ta să fie deliberată, mai strategică și mai eficientă, trebuie să îi acorzi timp de gândire și să o planifici în amănunt. Ca să-ți faci o idee, îți voi spune cum îmi planific eu dezvoltarea:

- **Ascult cursuri audio în fiecare săptămână:** Înainte de toate, sunt în căutare permanentă de cursuri audio de calitate. În fiecare săptămână ascult șapte lecții. De regulă, dacă e să le judec după conținut, acestea sunt: patru mediocre, două bune spre foarte bune, și una singură remarcabilă. (Dacă o lecție este de slabă calitate, scot CD-ul după primele cinci minute.) Pentru fiecare înregistrare, încerc să stabilesc cu ce „am rămas" – acel lucru pe care îl pot pune imediat în practică – și mă gândesc cum să-l valorific. Iar lecțiile uimitoare le dau la transcris pentru a putea să le citesc și să extrag fiecare bucățică de aur din ele.
- **Citesc două cărți pe lună:** Dacă intri în biroul meu, găsești două teancuri de cărți pe masa mea de lucru de lângă birou. Acestea sunt cărți „pregătite", care-și

așteaptă rândul să fie citite. Sunt împărțite în două categorii și citesc lunar câte una din fiecare. Primul teanc e format din cărți excelente, care sper să aibă un impact puternic asupra mea. Pe parcursul lunii petrec mult timp cu acest tip de carte, digerând ideile, însemnând paginile, extrăgând ideile și gândindu-mă cum pot să aplic aceste concepte în viață. (De asemenea, îndosariez cele învățate – voi explica imediat acest lucru.) Al doilea teanc conține cărți obișnuite, pe care intenționez să le citesc în viteză. S-ar putea să-mi ofere câteva concepte pe placul meu, dar vreau să le termin repede și nu le acord o atenție prea mare.

- **Îmi stabilesc o întâlnire în fiecare lună:** Una dintre activitățile pe care le aștept cu nerăbdare este aceea de a asculta oamenii și de a învăța de la ei. Așa că, în fiecare lună, îmi stabilesc o întâlnire cu cineva care mă poate ajuta să progresez. Înainte de întâlnire, pregătesc o listă de întrebări care corespund dimensiunii pe care vreau să mi-o dezvolt și în care persoana respectivă excelează. Totodată, fac toate documentările necesare, după părerea mea, cum ar fi lectura cărților scrise de acea persoană, însă succesul interviului este determinat în principal de întrebările pregătite. Conversațiile purtate cu John Wooden, pe care le-am amintit în capitolul 2, au fost rezultatul unei astfel de întâlniri. Pentru mine au fost niște momente în care am căpătat forță. De fiecare dată când petrec timp alături de oameni minunați, mă aștept să învăț lucruri minunate de la ei.

De fiecare dată când petrec timp alături de oameni minunați, mă aștept să învăț lucruri minunate de la ei.

În timp ce îți planifici strategia de dezvoltare și îți aloci timp pentru ea, nu uita că, pe măsură ce te perfecționezi, progresul ar trebui să se coreleze din ce în ce mai mult cu nevoile și punctele tale forte. Și, de fiecare dată când descoperi o carte, o înregistrare sau o conferință care nu se ridică la valoarea anticipată de tine, treci mai departe. Nu-ți irosi timpul cu lucruri neînsemnate.

ÎNDOSARIAZĂ CELE ÎNVĂȚATE

Trebuie să recunosc: sunt un maniac al îndosarierii. De fiecare dată când consider că am găsit un lucru care se va dovedi valoros în viitor – pentru învățare, predare sau scris – îl pun la dosar. Când ascult o înregistrare sau un CD grozav, le dau la transcris și îndosariez citate din ele. Dacă sunt foarte bune, s-ar putea chiar să predau întreaga transcriere la îndosariat. Când citesc o carte, însemnez fiecare citat pe care vreau să-l reții și notez sub ce tematică vreau să fie pus în dosar. Dacă te uiți pe toate cărțile pe care le-am citit, vei găsi notate la începutul lor tematica și o listă cu numerele paginilor. După ce termin cartea, o predau asistentei mele, care copiază materialul și îl îndosariază pentru mine. Fac asta de patruzeci de ani!

Te încurajez să îndosariezi la rândul tău citate, povești și idei întâlnite în timp ce înveți. Nu doar că acest obicei va aduna o recoltă excelentă de materiale pentru folosirea ulterioară, dar îți va menține și concentrarea ridicată, te va determina să-ți evaluezi lecturile și te va ajuta să ocolești maculatura și să te îndrepți spre materiale de calitate, care te vor stimula și te vor ajuta să te dezvolți.

APLICĂ CE AI ÎNVĂȚAT

Mike Abrashoff, autorul cărții *It's Your Ship (E nava ta)*, afirmă: „Să urci nu este ușor. Sfidează gravitația, atât culturală cât și magnetică".[2] Adesea, cea mai dificilă parte a ascensiunii în procesul de dezvoltare este punerea în practică a celor învățate. Însă aici se vede adevărata valoare. Testul final al oricărei învățături este unul practic. Dacă cele învățate pot fi folosite cumva pentru a-i ajuta și întări pe alții, atunci merită efortul.

> „Să urci nu este ușor. Sfidează gravitația, atât culturală cât și magnetică."
> – MIKE ABRASHOFF

Reflecții despre progres

În fiecare capitol al cărții *Ziua de astăzi contează*, am împărtășit cu tine deciziile pe care le-am luat, disciplina pe care m-am străduit să o practic și reflecțiile mele în privința fiecărui domeniu din Duzina mea Zilnică. Dintre toate cele douăsprezece domenii, trebuie să spun că dezvoltarea personală a fost, probabil, cel mai important. Mă minunez ce mi s-a întâmplat cu trecerea anilor, pe măsură ce practica mea zilnică a devenit tot mai complexă:

Între 20 și 30 de ani…	progresul meu a devenit fundația procesului meu de învățare pe tot parcursul vieții.
Între 30 și 40 de ani…	progresul meu a început să mă deosebească de colegii mei.

Între 40 și 50 de ani…	progresul meu a devenit o sursă pentru cărțile și înregistrările mele.
După 50 de ani…	progresul meu m-a dus la un nivel atât de înalt că îmi părea imposibil de atins.

Cel mai mare miracol este că nu trebuie să fim mâine ceea ce suntem astăzi. Cea mai importantă perspectivă este că nu putem deveni mâine ceea ce nu facem astăzi. De aceea, ziua de astăzi este importantă.

Cea mai importantă perspectivă este că nu putem deveni mâine ceea ce nu facem astăzi.

Calea improbabilă spre împlinirea potențialului

În martie 2002, Richard Carmona a primit un telefon prin care a fost întrebat dacă vrea să accepte desemnarea sa în funcția de chirurg general al Statelor Unite. „Am fost siderat", a spus Carmona. Am crezut că vor să vorbească cu un alt Rich Carmona!"[3] Ce l-ar putea determina pe un chirurg respectat, profesor de chirurgie, sănătate publică și medicină de familie și comunitară la o importantă universitate să fie atât de surprins de întrebare? Răspunsul ne este dat, poate, de istoricul personal surprinzător al lui Carmona.

Richard Carmona s-a născut în Harlem, New York, în 1949, într-o familie săracă din clasa muncitoare. Părinții au fost buni cu el, dar beau prea mult. Își amintește cum, la vârsta de șase ani, s-a întors de la școală și a

găsit toate bunurile familiei încărcate într-un camion al Armatei Salvării. Fuseseră evacuaţi. Timp de un an, el, părinţii şi cei trei fraţi au locuit cu bunica lor într-un cămin pentru nevoiaşi: unsprezece persoane într-un mic apartament.

Pe Carmona l-a interesat medicina de copil şi a visat să devină doctor, dar era un elev sărac. „Foamea şi problemele de familie îmi distrăgeau atenţia", afirmă el.[4] În clasa a şasea, şi-a înrăutăţit situaţia când a început să chiulească de la şcoală. Într-un final, în ultimul an de liceu, a abandonat şcoala. „A fost vina mea", explică Carmona. „Nu mergeam la ore. Nu eram un băiat rău, dar mă aflam în pragul delincvenţei juvenile. Eram un copil al străzii."[5]

În 1967, Carmona s-a înrolat în armată, după ce a fost impresionat de un soldat al Beretelor Verzi din cartier. Când a aflat că are nevoie de bacalaureat ca să se înscrie în Beretele Verzi, l-a obţinut. În armată, a înflorit. A ajuns în Vietnam ca medic în Forţele Speciale, unde a fost decorat cu două Inimi Purpurii şi o Stea de Bronz. Timpul petrecut în armată i-a schimbat viaţa. Carmona spune: „M-au învăţat ce înseamnă responsabilitatea, răspunderea, menţinerea concentrării, îndeplinirea unei misiuni şi folosirea eficientă a resurselor. Mi-au oferit o platformă pentru viaţă."[6]

Un alt om

Carmona s-a folosit de acea platformă ca punct de lansare pentru planul său temeinic de dezvoltare personală. După stagiul militar, s-a înscris la Colegiul Comunitar Bronx, pe care l-a absolvit cu grad de asociat*. De asemenea, s-a căsătorit cu iubita lui din liceu, Diane Sanchez, fiica unui detectiv din New York, care nu îi mai permisese să se vadă cu ea după ce abandonase liceul. Cei doi s-au mutat apoi în California. Carmona a devenit asistent medical certificat și a început să-și pregătească diploma de licență la Universitatea din San Francisco, California. A fost primul membru al familiei sale care a terminat facultatea.

Cu fiecare pas al călătoriei sale, Carmona a urcat tot mai sus. Și-a obținut licența în științe în 1976 și s-a înscris la Facultatea de Medicină pentru a-și îndeplini visul de a deveni doctor. A absolvit medicina în trei ani, terminând printre primii, apoi și-a început rezidențiatul în chirurgie. Și, desigur, nu a încetat să învețe și să progreseze. Știa că nu și-a atins încă potențialul maxim, așa că s-a specializat în traumatologie, arsuri și terapie intensivă. Apoi s-a mutat în Tucson, Arizona, unde a înființat primul centru de traumatologie din oraș. În 1985, a devenit directorul Centrului Medical Tucson al Universității din Arizona dedicat traumatologiei și serviciilor de urgență.

---

* O diplomă acordată în Statele Unite după absolvirea colegiului sau studiilor postliceale. (n.tr.)

Majoritatea oamenilor ar fi mulţumiţi de aceste realizări şi s-ar culca pe laurii dobândiţi. Nu şi Carmona. Pe lângă îndeplinirea îndatoririlor de director şi profesor, el lucra şi ca şerif-adjunct, ofiţer de intervenţie şi director medical al unităţii de pompieri. Iar în 1998, şi-a adăugat în CV o diplomă de master în sănătate publică. „După spusele soţiei mele, compensez pentru prima jumătate a vieţii, în care n-am făcut mare lucru", explică Carmona.[7]

Dumnezeule, ce realizări! Şi nu se opreşte aici. La cinci luni după telefonul primit de la Casa Albă, a depus jurământul pentru postul de chirurg general al ţării. Acum, încearcă să aibă un impact la o scară şi mai mare. „Dacă totul s-ar termina astăzi", spune Carmona, „am realizat mai multe decât m-aş fi aşteptat. Dar mai există o mulţime de lucruri pe care vreau să le fac, atâtea aspecte pe care le văd în comunitatea mea şi pe care cred că pot să le îmbunătăţesc. Acolo unde mulţi văd obstacole, eu văd oportunităţi."[8]

De ce consideră el că poate să facă atât de multe pentru a-şi ajuta comunitatea? Pentru că în fiecare zi are tot mai multe de oferit. Asta se întâmplă când cauţi şi ai parte de progres zilnic. Potenţialul tău creşte, la fel şi capacitatea de a avea un impact asupra lumii din jur.

APLICAȚII DESPRE **DEZVOLTARE PERSONALĂ**
ȘI EXERCIȚII DESPRE CĂUTAREA
ȘI TRĂIREA ZILNICĂ A PROGRESULUI

Decizia ta de astăzi în privința dezvoltării personale

Unde te situezi astăzi în privința dezvoltării personale? Răspunde următoarelor trei întrebări:

1. *Am luat decizia de a căuta și trăi progresul zilnic?*
2. *Dacă da, când am luat această decizie?*
3. *Ce anume am decis mai exact?* (Notează aici.)

_____
_____
_____
_____
_____

Disciplina ta zilnică în privința dezvoltării personale

Luând în calcul decizia ta legată de dezvoltarea personală, care este acea disciplină pe care trebuie s-o practici *astăzi și în fiecare zi* pentru a avea succes? Notează aici.

_____
_____
_____
_____
_____

Recuperează ziua de ieri

Dacă ai nevoie de ajutor în asumarea angajamentului de a deveni o altă persoană, care se perfecţionează zilnic, fă următoarele exerciţii:

1. *Cum abordează oamenii simpla idee a descoperirii potențialului lor? Cred că cel mai bun loc din care poți să începi se află la intersecția dintre visurile și punctele tale forte. La ce visezi? Cine ți-ar plăcea să fii? Ce ți-ar plăcea să faci? Uită pentru moment de obstacole. Notează-ți visul aici:*

_____
_____
_____
_____
_____

Care sunt punctele tale forte? Ce talente, înzestrări și aptitudini ai? Trece în revistă toate ideile și notează aici răspunsurile:

_____
_____
_____
_____
_____

Acum, cum se intersectează aceste două aspecte? Răspunsul la această întrebare îți va oferi cel puțin o direcție spre care să-ți orientezi dezvoltarea.

2. *Analizează-ți cele mai apropiate relații din viață. Cu cine petreci cel mai mult timp? Scrie-le aici numele:*

_____
_____
_____
_____
_____

Acum, în dreptul fiecărui nume, notează între trei și cinci cuvinte care sunt cele mai reprezentative pentru acea persoană.

Ce are asta a face cu dezvoltarea personală? Oamenii cu care petreci cel mai mult timp au o influență considerabilă asupra perspectivei și direcției tale. Dacă apropiații tăi sunt avizi să se dezvolte și caută să-și atingă potențialul maxim, te vei molipsi și tu. Dacă nu-i interesează să progreseze, te vor influența și pe tine în acest sens. Dacă pe lista ta nu se regăsesc persoane care se străduiesc să-și atingă potențialul, atunci trebuie să-ți schimbi mediul și să te asociezi cu alte persoane care gândesc la fel ca tine.

3. *Care este planul tău de dezvoltare personală? Îți recomand să adopți un plan similar cu al meu, prin care să asculți cursuri și să citești cărți în mod regulat. Alocă-ți cel puțin o oră pe zi, cinci zile pe săptămână, pentru dezvoltare. Dacă petreci mult timp la volan, vei putea realiza chiar mai mult decât atât, ascultând în mașină mesaje, conferințe și cărți audio. În plus, programează-ți participarea la cel puțin un seminar pe an și întâlnește-te periodic cu persoane care te pot în-*

druma. Nu uita, obiectivul este să te concentrezi asupra punctelor tale forte.

4. *Creează-ți un sistem de îndosariere. Pentru început, fii atent la tot ce auzi sau citești și consideri că merită învățat și revăzut ulterior. Ia notițe, etichetează-le după tematică și îndosariază-le. Cu cât citești mai mult, cu atât resursele tale vor crește.*

5. *Găsește soluții pentru a pune în aplicare cele învățate. Petrece o oră pe săptămână trecând în revistă „notițele și citatele", pentru a înțelege cum să le introduci conceptele, principiile și practicile în viața de zi cu zi. Și, dacă vrei într-adevăr să transformi o idee într-o componentă a setului tău de aptitudini, predă-le-o altora. Consolidezi cel mai bine cele învățate când trebuie să le știi atât de bine încât să le predai și altora.*

Așteptând cu nerăbdare ziua de mâine

Reflectează un moment asupra modului în care decizia legată de dezvoltare personală și disciplina zilnică rezultată din ea îți vor influența pozitiv viitorul. Care vor fi beneficiile coroborate? Notează aici.

_____

_____

_____

_____

_____

Păstrează notițele ca un memento permanent, pentru că… reflecţia de astăzi oferă motivaţie disciplinei zilnice, iar disciplina zilnică amplifică decizia de ieri.

Acum, dă pagina pentru ultimul sfat referitor la cum să-ţi transformi fiecare zi într-o capodoperă!

CONCLUZIE

Cum să faci ca ziua de astăzi să conteze

Una dintre îngrijorările mele când am început să scriu *Ziua de astăzi contează* a fost că ideea de a încerca să-ţi însuşeşti Duzina Zilnică s-ar putea să ţi se pară copleşitoare. La sfârşitul fiecărui capitol, ţi-am dat sugestii cu privire la îmbunătăţirea fiecărui aspect în parte, dar ştiu că este imposibil să le abordezi pe toate douăsprezece deodată. Mi-au trebuit patru decenii ca să iau deciziile şi să-mi dezvolt disciplina în cele douăsprezece domenii! Şi încă mă străduiesc să învăţ.

Prin urmare, iată sugestiile mele cu privire la modul în care să abordezi Duzina Zilnică şi să o introduci în viaţa ta:

Evaluează-te din perspectiva Duzinii Zilnice: Analizează lista de mai jos cu Duzina Zilnică şi evaluează unde te situezi. Notează cu „1" aspectul la care te descurci cel mai bine, cu „2" pe următorul şi tot aşa, până îţi ordonezi toate aptitudinile pe o scară de la 1 la 12.

- Atitudine: Alege și manifestă zilnic atitudinea corectă.
- Priorități: Stabilește-ți zilnic prioritățile și acționează ținând cont de ele.
- Sănătate: Cunoaște-ți și urmează-ți zilnic regulile de sănătate.
- Familie: Comunică zilnic cu familia ta și manifestă afecțiune pentru ea.
- Gândire: Exersează și dezvoltă zilnic o gândire sănătoasă.
- Angajament: Ia zilnic angajamentele potrivite și respectă-le.
- Bani: Câștigă zilnic bani și administrează-i în mod corespunzător.
- Credință: Aprofundează-ți și manifestă-ți zilnic credința.
- Relații: Inițiază și investește zilnic în relații trainice.
- Generozitate: Planifică-ți și modelează-ți zilnic generozitatea.
- Valori: Adoptă și pune în practică zilnic valori importante.
- Dezvoltare personală: Caută zilnic să devii mai bun și să trăiești în consecință.

Verifică-ţi autoevaluarea: Roagă un prieten care te cunoaşte bine să-ţi confirme propria evaluare. Dacă prietenul tău îţi ordonează diferit punctele forte şi pe cele slabe, discută cu el diferenţele şi refă clasamentul după cum este necesar.

Alege două puncte forte: Alege două puncte forte dintre primele șase și îmbunătățește-le. Asigură-te că ai luat deciziile necesare pentru fiecare domeniu. Începe apoi să practici disciplina zilnică în acel domeniu, pentru a-l transforma într-o componentă a vieții tale. Dacă vrei, ajută-te de exercițiile de la sfârșitul fiecărui capitol.

Alege un punct slab: Alege un punct slab dintre ultimele șase, pe care să-l corectezi. Din nou, asigură-te că ai luat decizia în privința acestui aspect și începe să practici disciplina zilnică corespunzătoare.

Reevaluează: După șaizeci de zile, reevaluează cele trei aspecte pe care te-ai străduit să le îmbunătățești. Dacă ai făcut un progres semnificativ într-un domeniu, treci la unul nou. Dacă un domeniu încă necesită efort, concentrează-te asupra lui pentru alte șaizeci de zile. Dar nu încerca să-ți îmbunătățești mai mult de trei domenii în același timp și nu acționa niciodată decât asupra unui singur punct slab odată.

Repetă: Continuă să îți îmbunătățești toate domeniile până când ai întreaga Duzină Zilnică la degetul mic.

Din momentul în care ai luat toate deciziile-cheie și fiecare disciplină a devenit un obicei în viața ta, Duzina Zilnică va deveni a doua ta natură. Când aceste reguli de disciplină se vor împleti în țesătura vieții tale, vei fi capabil să faci din ziua de astăzi o capodoperă. Și făcând asta, ziua de mâine se va îngriji de ea însăși.*

---

* „Nu vă îngrijorați deci de ziua de mâine, căci ziua de mâine se va îngrijora de ea însăși.", Matei: 6:34. Trad. pr. Dumitru Cornilescu. (n.tr.)

NOTE

CAPITOLUL 1

1. Judith Viorst, *Alexander and the Terrible, Horrible, No Good, Very Bad Day* (New York: Atheneum, 1972), pag. 5.
2. M. Scott Peck, *The Road Less Traveled* (New York: Touchstone, 1978), pag. 15.
3. Ambrose Bierce, *The Devil's Dictionary* 1906 (New York: Oxford University Press, 1999). În traducere românească de Silvia Constantin, Editura Aldo Press, București, 2008.
4. Seth Godin, "Slowly I Turned... Step by Step... Inch by Inch...", *Fast Company,* mai 2003, pag. 72.
5. Amanda Ripley, "Shadow of a Falling Star", *Time,* 10 martie, 2003, pag. 56.
6. Dale Witherington, "The Lifebuilders's Creed" („Crezul arhitectului vieții"), e-mail către autor, 24 aprilie 2003.
7. Karen Kenyon, "Oscar Wilde: One of the Greatest Wits of the Victorian Age, Wilde Fell Victim of the Harsh Justice of His Day", *British Heritage,* http://britishhistory.about.com/library (accesat pe 17 aprilie 2003).
8. Oscar Wilde, *De Profundus,* 1905, www.upword.com/wilde/de_profundis (accesat pe 8 mai 2003). Tradusă în limba română de Irina Izverna, *De profundis*, la Editura Allfa, București, 1999, pag. 46-47.

CAPITOLUL 2

1. John Wooden şi Steve Jamison, *Wooden: A Lifetime of Observations and Reflections On and Off the Court* (Chicago: Contemporary Books, 1997), pag. 11-12. TodayMatters_HCtextF1.qxd 4/20/04 10:06 AM pag. 303
2. Wooden, *Wooden,* pag. 64.
3. Swen Nader, folosit cu permisiune.

CAPITOLUL 3

1. Armand M. Nicholi Jr., *The Question of God: C.S. Lewis and Sigmund Freud Debate God, Love, Sex, and the Meaning of Life* (New York: Free Press, 2002), 109. Armand M. Nicholi Jr. În traducere românească de Agnes Dragomir, *Problema numită Dumnezeu. C.S. Lewis şi Sigmund Freud dezbat cu privire la Dumnezeu, dragoste, sex şi sensul vieţii*, Editura Kerigma, Oradea, 2007
2. Ibid., 102.
3. Ibid., 110.
4. Denis Waitley, *The Winner's Edge* (New York: Berkley, 1983).
5. Ecleziastul 5:10 NKJV.
6. John C. Maxwell, *The 17 Indisputable Laws of Teamwork* (Nashville: Thomas Nelson, 2001), pag. 107-8.
7. Lance Armstrong şi Sally Jenkins, *It's Not About the Bike: My Journey Back to Life* (New York: Berkley Books, 2000), 257. În traducere românească de Cristina Preda, *Nu doar despre bicicletă*. *Povestea unui nou început*, Editura Preda Publishing, Bucureşti, 2013.
8. Ibid., 27.
9. Ibid., 50.
10. Ibid., 110.
11. Ibid., 95.

12. "Lance Armstrong: Champion Cyclist Beats Testicular Cancer", www.abcnews.go.com/sections/living/Daily News, February 16, 1999.
13. Armstrong, *Not About the Bike,* 185.
14. Ibid., 114.
15. Ibid., 257.

CAPITOLUL 4

1. R.C. Gano, "Howard Robard Hughes, Sr.", *The Handbook of Texas Online,* www.tsha.utexas.edu/handbook/online/articles/view/HH/fhu16.html (accesat pe 24 iulie, 2003).
2. Michael Sauter, "Howard Hughes: Billionaire, Daredevil, Playboy, Madman", *Biography,* august 2003, pag. 68.
3. "Howard Hughes", Las Vegas Strip History Site, www.lvstriphistory.com/hughe.htm (accessed July 24, 2003).
4. Adaptare, sursă originală necunoscută.
5. Myers Barnes, "Executive Time Management: A Guaranteed Solution", Housing Zone, www.housingzone.com/topics/hz/sales/hz01ea605.asp (accessed July 25, 2003).
6. *Target Marketing,* aprilie 1996.
7. Alec Mackenzie, *The Time Trap* (New York: Amacom, 1997).
8. "Betsy Rogers Wins 2002 National Teacher of the Year," www.talkingproud.us/Education043003.html (accesat pe 12 mai 2003).
9. www.alsde.edu/general/Rogers_Application.htm.
10. "Betsy Rogers," www.talkingproud.com.
11. Mary Orndorff, "Leeds Educator Named National Teacher of the Year," *Birmingham News,* 29 aprilie 2003, 2A.
12. Gannett News Service, "Teacher of the Year Urges Focus on Helping Poor Children", *Tucson Citizen,* May 5, 2003, www.tucsoncitizen.com.
13. www.alsde.edu/general/Rogers_Application.htm.

CAPITOLUL 5

1. "Leading Causes of Death – 2000" şi "International Cardiovascular Disease Statistics", American Heart Association, Statistical Fact Sheets, www.americanheart.org (accesat pe 18 iulie 2003).
2. Bernie S. Siegel, *Peace, Love and Healing* (New York: HarperCollins, 1995).
3. "UC Berkeley Epidemiologist Wins Olympic Medal for Studies Showing Exercise Protects against Heart Disease", news release, 1 iulie 1994, University of California Berkeley Public Information Office, www.berkeley.edu/news (accesat pe 8 decembrie 2003).
4. "Idols Among Us," www.actionforlife.com/fitness.htm (accesat pe 8 mai 2003).
5. "Jack LaLanne," 2003, Interview, *Bottom Line Personal,* 15 februarie 2003, pag. 14.
6. Ibid.
7. "Jack LaLanne", 2002, Interviu de Dick Foley, *Health Talk,* www.healthtalk.com/celb/lalanne/02.html (accesat pe 7 mai 2003).
8. Ibid.
9. Dennis Hughes, "An Interview with Jack LaLanne", 26 septembrie 2002, www.shareguide.com/LaLanne.html (accesat pe 7 mai 2003).
10. Dinah Gold, "10 Ways to Save Your Life: Practical Advice from the Surgeon General", *Biography,* august 2003, pag. 60-65.
11. Sanjay Gupta, "Why Men Die Young", *Time,* 12 mai 2003, pag. 84.

CAPITOLUL 6

1. "The Jukes in 1915", Disability History Museum, www.disabilitymuseum.org/lib/docs/759.htm (accesat pe 4 aprilie 2003).
2. "Jonathan Edwards: America's Humble Giant", Christian History Institute, www.gospelcom.net/chi/glimpsef/glimpses/glmp097.shtml (accesat pe 28 aprilie 2003).
3. Ted Goodman, ed., *The Forbes Book of Business Quotations* (New York: Black Dog and Leventhal, 1997), pag. 407.

4. Samuel Osherson, *Finding Our Fathers: The Unfinished Business of Manhood* (New York: Free Press, 1986).
5. Nick Stinnet, *USA Today,* 29 ianuarie 1986.
6. "Building a Better Dad", *Today's Health and Wellness,* pag. 26.
7. "New Report Sheds Light on Trends and Patterns in Marriage, Divorce, and Cohabitation", National Center for Health Statistics, www.cdc.gov/hchs/releases/02news/div_mar_cobah.htm (accesat pe 19 iunie 2003).
8. "Profile for United States: Indicators of Child Well Being", Kids Count, www.aecf.org (accesat pe 19 iunie 2003).
9. Matthew Cooper, "Going to Chapel", *Time,* 10 iunie 2002, pag. 31.
10. Executive Leadership Foundation, Inc., *Absolute Ethics: A Proven System of True Profitability* (Tucker, GA, 1987), pag. 18.
11. Ron Suskind, "Mrs. Hughes Takes Her Leave", *Esquire,* iulie 2002, www.esquire.com.
12. Richard Dunham, "Karen Hughes and the Courage to Quit," *BusinessWeek,* 29 aprilie 2002, www.businessweek.com.
13. Suskind, "Hughes".
14. Ibid.
15. Bob Costantini, "The President's Right-Hand Woman: Hughes Decides to Leave the White House", www.evote.com/features/2002-04/042402hughes.asp (accessed April 9, 2003).
16. Ibid.
17. Suskind, "Hughes".

CAPITOLUL 7

1. "Great Atlantic and Pacific Tea Company, Inc." http://shop.store.yahoo.com/scripophily/greatatandpa1.html (accesat pe 19 august 2003).
2. Avis H. Anderson, *A&P: The Story of the Great Atlantic & Pacific Tea Company* (Charleston, SC: Arcadia, 2002), pag. 63.

3. William I. Walsh, *The Rise and Decline of the Great Atlantic and Pacific Tea Company* (New Jersey: Lyle Stuart, Inc., 1986), pag. 77, citat în Jim Collins, *Good to Great* (New York: Harper Business, 2001), capitolul 2, nota 2, pag. 269.

4. Jim Collins, *Good to Great* (New York: Harper Business, 2001), pag. 67.

5. Ibid.

6. Ibid., 259-60.

7. "The Great Atlantic & Pacific Tea Company, Inc. Announces Results of First Quarter 2003", Press Release, 25 iulie 2003, http://biz.yahoo.com/bw/030725/255096_1.html (accesat pe 19 august 2003).

8. Claude M. Bristol, *The Magic of Believing* (New York: Pocket Books, 1994).

9. Adaptare din "The Matter of Fax", Clay Road Baptist Church, 23 aprilie 1999.

10. Gerald Nadler, *Breakthrough Thinking* (Roseville, CA: Prima Lifestyles, 1994).

11. Norman Vincent Peale, *The Power of Positive Thinking* (New York: Ballantine Book, 1996).

12. James Allen, *As a Man Thinketh* (Camarillo, CA).

13. *Leadership,* Spring 2001, pag. 83.

14. John C. Maxwell, *Thinking for a Change: 11 Ways Highly Successful People Approach Life and Work* (New York: Warner Books, 2003).

15. Anne Lamott, *Bird by Bird: Instructions on the Writing Life* (Landover Hills, MD: Anchor, 1995).

16. *Leadership,* Spring 2001, pag. 84.

17. Filipeni, 4:8, traducere de IPS Bartolomeu Anania.

18. Rebecca Murray, "The Real Antwone Fisher Talks About the Movie, 'Antwone Fisher' ", http://romanticmovies.about.com/library/weekly/aaantwonefisherintc.htm (accessed July 25, 2003).

19. Antwone Quenton Fisher with Mim Eichler Rivas, *Finding Fish* (New York: Perennial, 2001), pag. 122.

20. Ibid., 125.

21. Ibid., 127.

22. Rebecca Murray, "The Real Antwone Fisher".

CAPITOLUL 8

1. Lewis Early, "Mickey Mantle Mini-Biography", www.themick.com (accesat pe 29 iulie 2003).

2. Ibid.

3. Jack Mann, "Decline and Fall of a Dynasty", *Mantle Remembered* (New York: Warner Books, 1995), pag. 79.

4. Mickey Mantle with Jill Lieber, "Time in a Bottle", *Sports Illustrated,* 18 aprilie 1994, pag. 69.

5. Ibid., pag. 74.

6. "A Baseball Reader's Journal: Mickey Mantle: America's Prodigal Son", www.baseball-almanac.com/books (accesat pe 29 iulie 2003).

7. Mickey Mantle with Jill Lieber, "Time in a Bottle", pag. 77.

8. Bob Costas, "Eulogy for Mickey Mantle, August 15, 1995 – Dallas, TX", www.themick.com (accesat pe 29 iulie 2003).

9. Frederic F. Flach, *Choices: Coping Creatively with Personal Change* (New York/Philadelphia: J.B. Lippincott, 1977).

10. "The Fall of France", www.leesaunders.com/html/FoFrance.htm (accesat pe 15 august 2003).

11. Winston Churchill, *The Wit and Wisdom of Winston Churchill,* editat de James C. Humes (New York: Harper Perennial, 1994), pag. 121.

12. Henry W. Longfellow, "The Ladder of St. Augustine".

13. Warren Wiersbe, *In Praise of Plodders* (Grand Rapids: Kregel, 1991).

14. Arthur Gordon, *A Touch of Wonder* (Jove Publications, 1991).

15. www.nytimes.com/learning/students/scholarship/index.html (accesat pe 15 august 2003).
16. "Succeeding on Her Own," ABC News, 17 decembrie 1999, www.abcnews.go.com/onair/2020/2020_991217_homelessscholarship_feature.html (accesat pe 24 aprilie 2003).
17. "A Chat with Homeless to Harvard Inspiration Liz Murray", 11 aprilie 2003, www.lifetimetv.com/community/chat/lizmurray_transcript.html (accesat pe 24 aprilie 2003).
18. Randy Kennedy, "Six Whose Path to Excellence Was on the Mean Streets of Adversity", *New York Times,* 3 martie 1999, www.nytimes.com/learning/students/scholarship/scholarship1.html (accesat pe 28 iulie 2003).
19. "A Chat With Homeless to Harvard Inspiration Liz Murray".

CAPITOLUL 9

1. William Atkinson, "Drowning in Debt", *HR,* august 2001, www.findarticles.com (accesat pe 22 iulie 2003).
2. Christine Dugas, "Bankruptcy Filings Set Record in 2002", *USA Today,* 17 februarie 2003, www.usatoday.com.
3. Christine Dugas, "Bankruptcy Filings on Record Pace", *USA Today,* 27 august 2001, www.usatoday.com.
4. Dugas, "Set Record in 2002".
5. Christine Dugas, "Debt Woes Nearing Record", *USA Today,* 26 noiembrie 2002, www.usatoday.com.
6. Dugas, "Bankruptcy Filings on Record Pace".
7. Dugas, "Debt Woes".
8. William Atkinson, "Drowning in Debt".
9. Ibid.
10. James Patterson and Peter Kim, *The Day America Told the Truth: What People Really Believe About Everything That Really Matters* (Prentice Hall, 1991).
11. Polly LaBarre, "How to Lead a Rich Life", *Fast Company,* March 2003, pag. 74.

12. Pilde 22:7. Traducere de pr. Dumitru Cornilescu.
13. Citat din Leslie E. Royale, "Debt Free is the Way to Be", *Black Enterprise,* octombrie 2002, www.findarticles.com (accesat pe 22 iulie 2003).
14. Ibid.
15. Quoted in Ron Blue's seminars from *USA Today,* 7 ianuarie 1997.
16. James Surowiecki, "People of Plenty", *Fast Company,* martie 2003, pag. 32.
17. Robert Frick, "If You Knew Suze..." *Kiplinger's,* noiembrie 1998, www.findarticles.com (accesat pe 22 iulie 2003).
18. Lynn Andriani, "The Dollars and Sense of Suze Orman", *Publisher's Weekly,* 24 februarie 2003, pag. 44.
19. Frick, "If You Knew Suze".
20. Suze Orman, *The Laws of Money, The Lessons of Life* (New York: Free Press, 2003), pag. 11.
21. Ibid., pag. 13.
22. Andriani, "Dollars and Sense", pag. 47.

CAPITOLUL 10

1. Unknown, "The Ship" în *The Columbia Granger's Index to Poetry in Anthologies,* Nicholas Frankovich, ed. (New York: Columbia UP, 1997), pag. 520.
2. Sursă necunoscută.
3. Harold G. Koenig, Ellen Idler, and Stanislav Kasl, "Religion, Spirituality, and Medicine: A Rebuttal To Skeptics," *International Journal of Psychiatry in Medicine,* 29-2, 1999, pag. 123-31, www.eathingbythebook.com (accesat pe 24 iunie 2003).
4. Christopher Reeve, discurs la Convenția Național Democratică din 1996, 26 august 1996, www.lib.uchicago.edu/nrd13/hd/reeve.html.
5. John Noble Wilford, "Oldest Planet Is Revealed, Challenging Old Theories", *New York Times,* July 11, 2003, www.nytimes.com.

6. Iacov, 4:8, trad. pr. Dumitru Cornilescu
7. "Shuttle Commander Called 'True American Hero' ", CNN, 2 februarie 2003, www.cnn.com/2003/US/02/01/sprj.colu.shuttle.husband/index.html.
8. Chris Kridler, "Husband Had Dreams of Space Since He Was a Child", *USA Today,* February 1, 2003, www.usatoday.com/news/nation/2003-02-01-husband-bio_x.htm.
9. Evelyn Husband, interview by Katie Couric, *Today* show, 3 februarie 2003, National Broadcasting System.
10. Ibid.

CAPITOLUL 11

1. "Armand Hammer Dead at 92; Industrialist and Philanthropist" *USA Today,* 11 decembrie 1990, pqasb.pqarchiver.com/USAToday/56038152.html (accesat pe 23 iulie 2003).
2. "Armand Hammer Dies; Billionaire, Art Patron, Industrialist", *Los Angeles Times,* 11 decembrie 1990, www.latimes.com (accesat pe 31 iulie 2003).
3. Edward Jay Epstein, *Dossier: The Secret History of Armand Hammer* (New York: Random House, 1996), pag. 128.
4. Joel Stein, "Bosses from Hell", *Time,* 7 decembrie 1998, www.time.com.
5. Epstein, *Dossier*, pag. 7.
6. Ibid., pag. 17.
7. Ibid., pag. 349.
8. Robert Hughes, "America's Vainest Museum", *Time,* 28 ianuarie 1991, www.time.com.
9. John C. Maxwell, *The 17 Indisputable Laws of Teamwork* (Nashville: Thomas Nelson, 2001), pag. 1.
10. Donald O. Clifton şi Paula Nelson, *Soar with Your Strengths* (New York: Dell, 1996).
11. Dale Carnegie, *How to Win Friends and Influence People* (New York: Simon and Schuster, 1936).

12. Tom Peters şi Nancy Austin, *A Passion for Excellence: The Leadership Difference* (New York: Warner Books, 1989).
13. Leo Buscaglia, *Loving Each Other: The Challenge of Human Relationships* (New York: Ballantine, 1990).
14. "Bill Bright: A Life Lived Well", Campus Crusade for Christ, http://billbright.ccci.org/staff/multimedia, pag. 2.
15. *Harvard Business Review,* noiembrie-decembrie 1995.

CAPITOLUL 12

1. "J(ean) Paul Getty", www.biography.com/print_record.pl?id=21530 (accesat pe 9 mai 2003).
2. Clifton Daniel, ed., "Billionaire J. Paul Getty Dies in Britain", *Chronicle of the 20th Century* (Liberty, MO: JL International Publishing, 1992), pag. 1110.
3. "What Else Happened Today: December 15", www.historychannelcom/tdih/today/1215.html (accesat pe 9 mai 2003).
4. "Sir J Paul Getty Dead at age 70", www.msnbc.com/news, 17 aprilie 2003.
5. Ruth Smeltzer, quoted in Erik Kolball, *What Jesus Meant* (Louisville, KY: Westminster John Knox Press, 2003).
6. Pilde, 11: 24-25, traducere de IPS Bartolomeu Anania.
7. Matei, 6:21, traducere de pr. Dumitru Cornilescu.
8. "Numbers", *Time,* 13 ianuarie 2003, pag. 17.
9. "Numbers", *Time,* 6 decembrie 2002, pag. 21.
10. *U.S. News and World Report,* 22 decembrie 1997.
11. "Dave Thomas Praised in Senate for Adoption Advocacy" 1 februarie 2002, Dave Thomas Foundation for Adoption, www.davethomasfoundationforadoption.org (accesat pe 8 august 2003).
12. Bruce Horovitz, "Wendy's Icon Back at Work But Scare Makes Chain Consider the Inevitable", *USA Today,* 31 martie 1997, http://pqasb.pqarchiver.com/USAToday, 23 iulie 2003.
13. Dottie Enrico, "Roots of Ambition Childhood Experiences of Orphaned, Adopted Ignite Drive to Thrive", *USA Today,* 5

septembrie 1997, http://pqasb.pqarchiver.com/USAToday (accesat pe 23 iulie 2003).

14. Dave Thomas, "In His Words," www.wendys.com/dave/flash.html (accesat pe 8 august 2003).
15. Dave Thomas with Ron Beyma, *Well Done!* (Grand Rapids, MI: Zondervan, 1994), pag. 203.
16. Linda D. Reeves, "Wendy's Adoption Plan Hits Home with Thomas", *USA Today,* 31 august 1992, http://pqasb.pqarchiver.com/USAToday (accesat pe 23 iulie 2003).
17. "Wendy's Founder Passes Away", 8 ianuarie 2002, Dave Thomas Foundation for Adoption, www.davethomasfoundationforadoption.org (accesat pe 8 august 2003).
18. Horovitz, "Wendy's Icon Back".

CAPITOLUL 13

1. Erin McClam, "Waksal Sentenced to Prison", *Atlanta Journal-Constitution,* 11 iunie 2003, D1.
2. "The ImClone Scandal", *Atlanta Journal-Constitution,* 11 iunie 2003, D4.
3. "Chronology of a Collapse", *Time,* 21 ianuarie 2002, pag. 31.
4. "Hall of Shame," *BusinessWeek,* 7 octombrie 2002, www.businessweek.com.
5. "World-Class Scandal at WorldCom", CBS News, 26 iunie 2002, www.cbsnews.com/stories/2002/06/26/national.
6. Constance L. Hays, "Martha Stewart Indicted by U.S. on Obstruction", *New York Times,* June 5, 2003, www.nytimes.com.
7. J. Oswald Sanders, *Spiritual Leadership*.
8. Roger Dow, *ICSA Journal.*
9. Associated Press, "Tyco's Kozlowski Took Hard Line Against Embezzling Crimes", *Seattle Times,* January 1, 2003, www.seattletimes.com.

10. Barbara Ross, Roberty Gearty şi Corky Siemaszko, "The Great Tyco Robbery", *New York Daily News,* 12 septembrie 2002, www.nydailynews.com.

11. Ken Blanchard şi Norman Vincent Peale, *The Power of Ethical Management* (New York: William Morrow, 1988).

CAPITOLUL 14

1. Peter Drucker, Quotes on Focus, www.leadershipnow.com (accesat pe 24 noiembrie 2003).

2. Mike Abrashoff, *It's Your Ship: Management Techniques from the Best Damn Ship in the Navy* (New York: Warner Books, 2002).

3. "From Poverty to Public Health Expert", *Biography,* august 2003, pag. 61.

4. Ibid.

5. National Medical Fellowships, www.nmf-online.org/Development/scholars/PrintVersion/richard_carmona.htm (accesat pe 14 august 2003).

6. "From Poverty", *Biography.*

7. Robert Pear, "A Man of Many Professions: Richard Henry Carmona", *Puerto Rico Herald,* March 27, 2002, www.puertorico-herald.org/issues/2002/vol16n13/Carmona-en.shtml (accesat pe 29 iulie 2003).

8. National Medical Fellowships, www.nmfonline.org (accesat pe 14 august 2003).

DESPRE AUTOR

JOHN C. MAXWELL, expert american celebru în domeniul leadershipului, vorbeşte personal în fiecare an unui public de sute de mii de oameni. Şi-a comunicat principiile către companii din *Top 500 Fortune*, Academia Militară a Statelor Unite de la West Point, organizaţii internaţionale de marketing, Asociaţia Naţională a Facultăţilor Sportive şi grupări sportive, printre care NFL. Este fondatorul mai multor organizaţii de leadership, inclusiv Maximum Impact. Autor de bestselleruri prezente în topul *New York Times*, a scris peste treizeci de cărţi, printre care *Developing the Leader within You (Dezvoltă liderul din tine)*, *Thinking for a Change (Gândirea în scopul schimbării)*, *There's No Such Thing as "Business" Ethics (Nu există etică de „afaceri")* şi *The 21 Irrefutable Laws of Leadership* (*Cele 21 de legi supreme ale liderului)*[*], care s-au vândut în peste un milion de exemplare.

---

[*] Apărută în traducerea Monicăi Şerban, la Editura Amaltea, Bucureşti, 2001. (n.tr.)

Editura ACT şi Politon

Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, Bucureşti, România,
C.P. 050202.
tel: 0723.150.590, e-mail: office@actsipoliton.ro
www.actsipoliton.ro | www.blog.actsipoliton.ro